



GÖTEBORGS UNIVERSITET
HANDELSHÖGSKOLAN

Storbankernas finansieringskrav för nystartade företag och tillväxtföretag

*En kvalitativ studie om entreprenörens inflytande och e-handelns påverkan vid
beslutsfattande*

Företagsekonomiska Institutionen
Management & Organisationsteori FEK325
VT 2021

Maja Nilsson (970424)

Sofia Tennek (960509)

Handledare: Alexander Styhre

Abstract

Background: Previous studies have shown that a large amount of start-up and growth companies tend to reach bankruptcy at an early stage because of their need for capital injections. However, those companies may not be approved for capital for various reasons, and in some cases the start-up and growth companies require a certain kind of capital which leads to the pecking order theory. This theory assumes a preferred financing with in-house capital, followed by external capital to, as a final step, be financed by equity. Banks may be one of many external financing sources however, the criterias for finding external investors and financial support, may be challenging to the entrepreneurs of the above-mentioned companies.

Purpose: In order to try to bring clarity to the above-mentioned issue, this study aims at creating an understanding of, and finding answers to the questions of what the requirements are from major Swedish banks on start-ups and growth companies when applying for financial support. In addition to the general financing requirements, this study aims at illustrating the entrepreneurial role in the financing process as well as the question regarding the importance of e-commerce in the decision-making process.

Methods: By conducting ten semi-structured interviews at two major Swedish banks in Västra Götaland, information and data have been collected which in turn has brought an understanding of the decision-making process on financial funding for start-ups and growth companies. The collected data have subsequently been analysed and compared with previous studies in the field. Due to the current Covid-19 pandemic, these interviews have been conducted through the digital communication platform Teams.

Results: The collected data clearly shows that the major banks are advocating for granting loans. The loan application process of today takes place in digital form on the bank website. Thereafter the responsible administrator will get in contact with the applying entrepreneur. Historical figures, financial statements and reports are of great importance in this process and have therefore proven to cause problems for start-ups that rarely have historical results to show. In addition to historical results, the major banks require assurance in the form of business mortgages and personal surety. The banks also study the personal and previous financial management and involvement, as they believe that this may be reflected in the company. Previous research confirms that the personal attributes of the entrepreneur are paramount in the decision-making process. Some of the respondents also expressed a need for e-commerce as of the situation of today, whilst other respondents found it more meritorious.

Conclusion: The defined factors of great importance for receiving financial support from major Swedish banks for start-ups are the company owner/s and the management team, the financial ability of the company of repayment, and the reasonableness of the budget, the business concept and market risk.

Key words: entrepreneur, financial requirements, growth, start-ups.

Förord

Vi vill ta detta tillfälle och tacka de personer som har gjort denna studie möjlig. Först och främst, vill vi tacka vår handledare, Alexander Styhre, som har gett oss sitt stöd och guidat oss genom hela processen i uppsatsskrivandet. Den feedback vi fått under avhandlingen har gjort det möjligt att utveckla vår studie och för det är vi tacksamma. Vi vill också tacka alla de som ställt upp på intervju, utan er hade inte denna studie varit möjlig.

Författare:

Maja Nilsson

2021-06-05, Göteborg

Sofia Tennek

2021-06-05, Göteborg

Innehållsförteckning

1. Inledning	5
1.1 Val av ämne	5
1.2 Problembakgrund	5
1.3 Empirisk förankring	6
1.4 Relevans	8
1.5 Syfte och frågeställningar	8
2. Teoretisk referensram	9
2.1 Tillväxt inom nystartade företag	9
2.1.1 E-handel	10
2.2 Finansieringsalternativ	12
2.2.1 Banklån	13
2.3 Entreprenörskap	15
2.3.1 Tilltalande attribut hos entreprenörer	15
2.3.2 Beslutsfattande ur två perspektiv	16
3. Metod	17
3.1 Urval och material	17
3.2 Datainsamling	18
3.2.1 Primärdata	19
3.2.2 Sekundärdata	20
3.4 Etiska ställningstaganden	20
3.4.1 Hantering av deltagande, relationer och data	20
3.4.2 Samtal	21
3.4.3 Intervjuer och forskningsresultat	21
3.5 Förförståelser	21
3.6 Metoddiskussion	22
4. Empiri	22
4.1 Kalkylerande rationalitet	23
4.1.1 Reducering av risk	23
4.1.2 Tillväxt	24
4.1.2.1 Tillväxt genom e-handel	25
4.2 Relationella grunder	26
4.2.1 Entreprenören bakom företaget	26
4.2.1.1 Entreprenörens påverkan på e-handel	27
4.2.2 Gedigen affärsplan	28

4.2.3 Långsiktiga relationer	28
5. Analys	29
5.1 Investeringskriterierna	30
5.2 Kommunikation och nätverkande	32
5.3 E-handel	33
6. Slutsatser	35
6.1 Allmän slutsats	35
6.2 Praktiska rekommendationer	36
6.3 Begränsningar och framtida forskning	37
7. Referenslista	38

1. Inledning

Vi inleder vår studie med att förklara hur och varför vi valde ämnet och samtliga teorier. Genom att ge en teoretisk problembakgrund formulerar vi forskningsproblemet som studien bygger på genom hela arbetet. Syfte och forskningsfrågor vi initierar att lösa presenteras i slutet av följande stycke.

1.1 Val av ämne

Vi är två studenter som studerar på ekonomiprogrammet med inriktning företagsekonomi på Handelshögskolan i Göteborg. De företagsekonomiska kurserna har väckt ett intresse för nystartade företag och hur entreprenörer, genom verktyg som elektronisk handel, kan öka sina förutsättningar för att lyckas med bolaget. Vår arbetslivserfarenhet består de senaste åren av anställning inom två svenska storbanker, vilket har väckt intresset av att undersöka finansieringsalternativen ur finansiärens perspektiv samt vilka faktorer som är avgörande för att få finansiell stöttning. Vidare har det identifierats att nystartade företag många gånger kämpar ekonomiskt, vilket kan ge samhällsvärde om det går att identifiera faktorer som i sin tur kan hjälpa till med att hitta lösningar för att starta finansieringen. Att forska inom detta område kommer att vara både intressant och utmanande då studien kräver att vi tar hänsyn till hårda samt mjuka värden.

1.2 Problembakgrund

Att världen är under ständig förändring och utveckling sker i allt snabbare takt är otvetydigt. Chong (2008) förklarar hur företag anpassa sig till marknaden och hur ett större antal nystartade verksamheter på kortare tid kan bygga omfattande multinationella företag som vidare kan öka finansieringsbehovet. Elektronisk handel, även kallat e-handel, omformar många aspekter av en verksamhet samt det sociala livet där företag måste vara anpassningsbara. Enligt Svensk e-handel (2020) utvecklas e-handel kontinuerligt och ökar varje år, vilket också blivit en betydelsefull aspekt för finansiärer i deras beslut som finansiella medel till nystartade företag och tillväxtföretag.

Enligt Posell (2019) är en essentiell del för att komma i gång med sin satsning i ett nystartat företag, finansiella medel. Merparten nystartade företag är i behov av tillräckligt med kapital för att ha möjligheten att förverkliga sin affärsidé, hålla ett positivt kassaflöde samt börja konkurrera på marknaden. Detta bekräftar även Wuest (2020) som poängterar vad som krävs för att få extern finansiering och stöttning om det inte finns tillräckligt med privata besparingar. Finansiering kan bland annat komma i form av lån av externa parter som banker och myndigheter eller från privatpersoner som investerar kapital eller kunskap, så kallade affärsänglar, alternativt investerare (Verksamt, 2020). Vid belåning från externa aktörer som banker, gör entreprenören ett åtagande att betala tillbaka pengarna plus ränta för det som lånats (Wuest, 2020). Frågan är hur avgörande entreprenören kan bli vid finansiärernas beslut samt vad implementeringen av e-handel kan ha för betydelse för att beviljas finansiella medel, som vidare kan ge möjligheter att etableras på den konkurrerande och snabbväxande marknaden.

Nystartade företag så väl som tillväxtföretag är företag som har stor potential för expansion och tillväxt. Enligt Stockdale & Standing (2004) är entreprenören i det nystartade företaget angelägen för att kunna förhindra risken av konkurrenssnackdelar och bidra till utförbarheten att uppnå tillväxt. Att starta ett nytt företag kan vara en dröm för vissa och det enda valet för andra. Schoar (2010) definierar två olika typer av entreprenörer. Den första benämningen definieras som “the subsistence entrepreneurs”, och omfattar de entreprenörer som ser företagande som ett verktyg för att vara självförsörjande. Den andra definitionen som Schoar (2010) beskriver är “the transformational entrepreneur” som snarare ser företagande som en möjlighet att skapa stora och kraftfulla bolag som växer sig större än entreprenörens individuella försörjningsbehov och genererar arbetsmöjligheter (Schoar, 2010, s. 58). Oberoende av de exakta orsakerna, fastnar många entreprenörer i ett av de första och viktigaste stegen, det vill säga att ha tillräckligt med kapital för att påbörja processen. Vidare för att kunna lösa problematiken med underskott av finansiella resurser i syfte att öka oddsen för framgång, söker många företag kapital från olika externa källor (Söderblom & Samuelsson, 2014). Entreprenören har i somliga fall personliga besparingar eller ekonomiskt stöd från vänner alternativt familj som kan utgöra startkapital, medan andra behöver låna från externa finansiella källor såsom banker. Enligt Söderblom & Samuelsson (2014) ger finansiella medel det nystartade företaget en möjlighet att skapa och utveckla produkter, hitta eventuella lokaler, införskaffa inventarier samt kunna hantera andra utgifter. Tillgångar blir därför avgörande för bolaget eftersom de utgör ett värde av själva företaget.

Till skillnad från mogna företag, medför nystartade företag en högre risk beträffande finansiering (Bowers, 2009). Vidare menar Bowers (2009) att redan etablerade företag har en historia vad gäller kassaflöde samt tidigare resultat, som vidare ger finansiären en förståelse för verksamheten och en grund att stå på vid beslutsfattande. Eftersom nystartade företag inte har tidigare resultat att gå efter blir det mer riskfyllt för långivare och finansiärer. Som nystartat företag kan det vara extra betydelsefullt att ha e-handel som en distributionskanal då det enligt Gupta (2014) förser företaget med en stor mängd information, ökar hastigheten på transaktionerna samt minskar kostnaderna. Detta kan vidare enligt Goldstein (2021) vara till stor hjälp när de svenska storbankerna tar finansieringsbeslut inom de krav som ställs gällande låneansökan. Frågan är vilka som är de främsta kraven och om en omfattande digitalisering och användning e-handel kan vara en avgörande komponent för att bli beviljad krediter hos storbankerna. Denna studie kommer undersöka de vanligaste finansieringskraven som storbankerna ställer på nystartade företag och tillväxtföretag, hur avgörande entreprenören bakom verksamheten är för att bli beviljad ett lån samt hur komponenter som e-handel kan bidra till forskning om tillgänglighet av finansiella resurser.

1.3 Empirisk förankring

Centralt för denna studie är samtliga officiella krav som ställs hos nystartade företag och tillväxtföretag vid ansökan om finansiella medel hos storbanker i förhållande till den mänskliga faktorn. Huang (2018) nämner att viktiga beslut många gånger är baserade på magkänsla, trots tydliga riktlinjer att beslut ska tas från ett objektiva perspektiv. Så, förutom de externa faktorer som studeras i form av startkapital, budgetar, tillgångar och verksamhetens affärsidé, kommer

entreprenörens roll bakom företaget bli avgörande vid beslutsfattande. Utöver entreprenören granskas även e-handel som en möjlig utslagsgivande komponent i storbankernas finansieringsbeslut.

Ett av Finansinspektionen (2019) kapitalkrav för svenska storbanker omfattar det faktum att bankerna ska kunna hantera förluster utan att det resulterar i stora finansiella kriser för samhället. För att ha ett välfungerande samhälle krävs finansiell stabilitet enligt Finansinspektionen (2019). Välgrundad som ogrundad misstro från finansiärer eller insättare till banker och andra finansiella institutioner kan skapa stora problem. Detta innebär stora utmaningar för Sverige eftersom dessa aktörer är sammanlänkade i samhället, vilket kan resultera i att det snabbt och enkelt sprids misstro mellan privatpersoner, företag, institutioner och myndigheter. Genomgående för studien är därför storbankernas förhållningssätt att arbeta aktivt och medvetet för att minimera risker samtidigt som företagsamhet främjas. Detta eftersom storbanker utgör en viktig del i samhället och hjälper till att främja företagsamhet i världen (Drigă & Dura, 2014).

År 2020 var 17 procent av små företag och tillväxtföretag i behov av tillskott för att finansiera investeringar (Företagarna, 2021). Enligt Företagarna (2021) har antalet företag som får finansieringen från banklån minskat från 13 till 9 procent samma år. Finansiering genom lån från familj och vänner samt entreprenören själv har ökat till 10 procent under året. De mindre, ofta nystartade och växande företagen blir alltmer beroende av lån från närstående vänner och familj för att överleva, trots att lån från banken ofta är förstavalet när ytterligare finansiering behövs komplettera den interna finansieringen (Företagarna, 2021). Vidare i Företagarnas finansieringsrapport (2021) redogärs att nystartade företag sällan har en likviditetsbuffert på mer än ett par månader och för de företag som befinner sig i ett tillväxtstadium och gör nya investeringar behövs ofta ytterligare finansiering. Enligt rapporten kan det även utläsas att banker historiskt sett haft svårt att möta småföretagares behov och speciellt när dessa söker finansiering för att uppnå tillväxt trots bankers möjlighet för satsning i ett tidigt stadium. Externt kapital har kommit att bli mer av ett måste men samtidigt upplever 7 av 10 företag att det är svårt att få (Företagarna, 2021). Många gånger kan nystartade företag och små bolag investera ytterligare med hjälp av löpande intäkter eller eget kapital, något som enligt Företagarnas finansieringsrapport (2021) blir lite av ett "moment 22" för verksamheter.

Enligt bank- och finanslagen (SFS nr 2004:297) finns regler för storbankerna som omfattar krav hur de ska hantera, mäta, styra och fördela riskerna. Enligt Garmer & Kyllenius (2004) är personlig borgen något som flertalet bankinstitutioner använder sig av vid finansiering av företag för att minska risken samt att 60 procent av företagen anser att de personligen – eller någon annan närstående – kan ställa personlig borgen för att erhålla kredit till företaget. Enligt Företagarnas finansieringsrapport (2021) har majoriteten av svenska bolag, 86 procent som investerat under 2020, gjort det delvis eller helt med hjälp av intäkter eller befintligt kapital. Återkommande kan extern finansiering bli avgörande i en utvecklingsfas i de situationer företagets interna kapital inte räcker till. Ett tydligt exempel enligt Regeringskansliet (2021) är den rådande pandemin Covid-19, då många företag behöver extra finansiell stöttning. Samtidigt upplever företag att det är både dyrare och svårare att få lån på grund av Covid-19.

Förklaringar till detta kan vara att kunder har svårt att betala tillbaka, vilket kräver högre räntor vilket därmed resulterar i dyrare lån. Enligt Företagarnas finansieringsundersökningar påverkar tillgången på finansiering företagets överlevnad och utvecklingsmöjligheter (Företagarna, 2021).

1.4 Relevans

Företag passerar olika stadier genom sin livscykel. Stadier som affärsidé, produkt, marknad till global expansion. Dessa stadier kräver olika typer av resurser och finansiering kan anses vara en genomgående resurs under livscykeln oavsett om den kommer från interna eller externa aktiviteter. Genom att skapa en förståelse för väsentliga faktorer som kan påverka olika finansieringsalternativ, bidrar studien till att identifiera eventuella oklarheter gällande behov av finansiering för nystartade företag. Studien belyser även hur storbanker ser på entreprenörskap och avgörande förändringar i världen som digitalisering. Denna forskning kommer därför att bidra till teorin kring hur två svenska storbanker ser på finansieringen av nystartade företag och tillväxtföretag, och vilka egenskaper eller faktorer som måste finnas. Detta kan ge värde för blivande entreprenörer och nya företag och öka deras chanser att få rätt finansiering och förbättra deras överlevnadschanser. Dessutom skapar studien en förståelse kring om storbankerna värdesätter långsiktiga relationer till sina kunder samt hur avgörande den mänskliga faktorn är vid beslutsfattande. Detta kan i sin tur höja medvetenheten om de olika faktorer som påverkar möjligheten att få en kapital vid start för ett svenskt nystartat företag.

1.5 Syfte och frågeställningar

Syftet med denna studie är att ur svenska storbankers perspektiv studera, både empiriskt och teoretiskt, finansieringsprocessen vid finansiell stöttning av nystartade företag och tillväxtföretag. Detta för att skapa en förståelse kring de krav storbankerna ställer vid ansökan om finansiell stöttning samt vilka faktorer som är grundläggande för beslutet. Vår målsättning är att bistå med rekommendationer kring de kriterier och åtgärder som bör övervägas för svenska nystartade företag för att nå ökade möjligheter att erhålla kapital från denna typ av finansiärer.

Frågeställningar som kommer besvaras i arbetet är:

- *Vilka faktorer anser svenska storbanker vara grundläggande vid finansieringen av nystartade företag och tillväxtföretag?*
- *Hur kan entreprenören påverka finansiärens beslut och på vilket sätt kan utvecklingen av e-handel vara avgörande?*

2. Teoretisk referensram

Syftet med detta kapitel är att ge en sammanfattning av tidigare relevant litteratur till denna studie. Det ska ge en teoretisk bas för bättre förståelse kring finansiering av ett nystartat företag och påverkande faktorer. Uppmärksamheten läggs på bankfinansiering och relevanta aspekter för nystartade företag som vill uppnå tillväxt.

2.1 Tillväxt inom nystartade företag

I en föränderlig värld är tillväxten inom organisationen betydelsefull eftersom det enligt Penrose & Pitelis (2009) påverkar och förändrar det aktuella konkurrenslandskapet. För att kunna växa förklarar forskarna vidare att det krävs att organisationen jobbar mot att uppnå de interna målen som satts upp samtidigt som omvärlden ställer externa krav på att bolaget måste vara anpassningsbart. Externa påtryckningar som kan påverka bolaget kan vara i form av förfrågningar eller krav från intressenter inom eller utanför organisationen som behöver tas i beaktning enligt Penrose & Pitelis (2009). För att uppnå både interna och externa mål upprättar företaget en affärsplan som enligt Mackernan (2012) är grundläggande för vidare utveckling och för att få rätt förutsättningar. Affärsplanen omfattar i sin tur strategier, marknads- och konkurrenssituation, bedömning av risker och själva utgångspunkten för bolaget. Enligt Mackernan (2012) är affärsplanen sättet att övertyga finansiärer och investerare om att det nystartade företaget är fördelaktigt att investera i och stötta för att främja tillväxt till skillnad från Bowers (2009) som menar på att affärsplaner är överflödigt. Då finansiärer och investerare ofta tar beslut som är baserat på osäkerhet, spelar det ingen roll enligt Bowers (2009) hur många dokument som läses igenom eftersom beslutsfattandet i slutändan är baserat på instinkt. Motsvarande menar Mackernan (2012) att en organisation som får svårt att anpassa sin affärsplan till förändring kan påverka tillväxtprocessen negativt, vilket i sin tur kan resultera i att företaget har svårt att klara sig långsiktigt. Är organisationer i stället anpassningsbara och drar nytta av den förändring och utveckling som sker i världen, leder det ofta i sin tur till tillväxt (Penrose & Pitelis, 2009).

Goldstein (2021) presenterar ett antal olika finansieringsfaser som beskriver de olika stadier ett företag kan befina sig i, samt vilken typ av finansiering bolaget behöver för att kunna uppnå tillväxt. Med utgångspunkt i studiens syfte, är det av intresse att studera tillväxtfasen eftersom denna fas kan komma att bli avgörande för att få finansiell stöttning av storbankerna. Utöver tillväxtfasen, som kommer presenteras nedan, har Goldstein (2021) tillsammans med Hofstrand (2013) definierat tre andra faser. Den första fasen som Goldstein (2021) definierat är *sådd-fasen* och testar affärsidéns livsduglighet. I denna fas har grunden lagts för företaget, det vill säga att företagets koncept kan presenteras även om produkten eller produkterna inte är vinstdrivande än. Fokus ligger på att sälja in verksamhetens affärsidé till finansiären för att exempelvis kunna göra nödvändig forskning på marknaden, för att utöka antalet anställda eller utvecklandet av prototyper. Detta är även en fas som enligt Hofstrand (2013) ofta kallas "the go/no go decision", som är den brytpunkt då företaget antingen väljer att hålla fast vid sitt åtagande att fortsätta med verksamheten eller om det är bättre att avveckla. Vidare förklarar Hofstrand (2013) att det är vanligast att finansiell stöttning kommer från egna besparingar, vänner eller familj alternativt affärsänglar i denna fas. Den andra fasen som definierats är

uppstartsfasen som lägger större fokus på implementerandet av produkten eller produkterna på marknaden. Det handlar snarare om att synliggöra företaget för allmänheten och marknadsföring prioriteras. Då det är en fas som kräver en mer detaljerad plan över verksamhetens struktur och dess funktion, resulterar det ofta i högre krav och stöttning finansiellt. Detta eftersom det i många lägen genererar krav på lokal, lagertillgångar, inventarier, patent och licenser för att bedriva verksamheten. Vidare förklarar Goldstein (2021) att företag många gånger lanserar produkten eller produkterna i uppstartsfasen. Det blir ofta ett tillskott av personal och det blir en tydlig övergång från finansieringen från externa parter till att verksamheten kan vara ekonomiskt självständig och att det finns kapital att "röra sig med". I denna fas brukar riskkapitalister samt banker vara involverade för att stötta finansiellt (Hofstrand, 2013). Den sista fasen utöver tillväxtfasen som definierats av Goldstein (2021) och Hofstrand (2013) är *expansionsfasen*. I denna fas är oftast tillväxten exponentiell för verksamheten. Finansieringen i denna fas har mer av en stöttande roll och många företag fokuserar på att utöka sortimentet, finjustera produkter eller att till och med expandera på nya marknader, i nya städer eller i andra länder. Är det en verksamhet som nått hög lönsamhet är det ofta ett stadie då investerare säljer av sina aktier och obligationer. Detta för att de fått en hög avkastning på investeringen (Goldstein, 2021).

För att kunna besvara frågeställningen vilka faktorer de svenska storbanker anser vara grundläggande vid finansieringen av nystartade företag och tillväxtföretag är det av intresse att se till det nystartade företags tillväxtpotential. Nystartade företag måste hålla ett visst tempo med ständigt föränderliga tekniker och tillväxten inom ett företag bestäms bland annat av tillgången av finansiella resurser. För att kunna växa och dra nytta av de möjligheter som uppstår är det nystartade företaget beroende av en del resurser som krävs för att kunna utföra vissa aktiviteter. Detta kan vara resurser som företaget redan äger men det kan också vara förmågan att kunna samla in ytterligare resurser som verksamheten inte äger men som anses nödvändiga, som exempelvis lån eller ny finansiering. För att uppnå detta krävs en stark vision och ambition hos ledningen då det avgör förmågan att förvärva de aktuella resurserna som behövs för att realisera tillväxt (Penrose & Pitelis, 2009). Vidare blir detta betydelsefullt för att förstå storbankernas krav vid finansiell stöttning.

Enligt Hofstrand (2013) kännetecknar tillväxtfasen en ökning av både produktion och försäljning. Ökad försäljning ger dessutom en indikation på framgång eftersom det bekräftar verksamhetens affärsidé och dess livsduglighet. Under tillväxtfasen når många företag jämviktspunkten och lönsamhet kan identifieras. Det är bland annat i denna fas många investerare studerar företag eftersom lönsamheten är central vid finansiering och investeringar i bolag. Med mer stöttning från investerare och finansiärer kan företaget i sin tur öka produktion och försäljning ytterligare, vilket kan resultera i en snabb tillväxt, vilket också kallas katapulteffekt. Katapulteffekten gör det i sin tur möjligt för företaget att finansiera sin egen verksamhet med hjälp av interna tillgångar (Goldstein, 2021).

2.1.1 E-handel

Den uppåtgående trenden med fler användare av digitala verktyg och plattformar leder till en större variation av definitionen e-handel och dess innebörd (Zwass, 2019). Den första

definitionen av begreppet var “okomplicerat en process för att köpa och sälja varor via internet” (Chong, 2008). Ytterligare en definition av begreppet är “distanshandel som sker med hjälp av fast eller mobil datakommunikation” och som definieras av Nationalencyklopedin (2021). Definitionen har utvecklats och Chong (2008) la till “informationsutbyte”. E-handel är alltså inte begränsat till köp och försäljning av varor och tjänster online utan termen har blivit mer öppen idag än vad den var tidigare. Därför har vi valt att i denna studie beskriva e-handel som: en process för integration av alla företagets processer, aktiviteter och tjänster för köp och försäljning av produkter samt utbyte av information via datornätverk och elektronisk teknik.

Statistiska Centralbyrån (SCB) visar tydligt i sina undersökningar att många små och nystartade företag inte erbjuder möjligheten för e-handel. Vidare redogörs dessutom att det är en uppåtgående trend och fler svenska privatpersoner väljer att göra sina inköp via internet (SCB, 2017). Då studien syftar till att skapa förståelse kring storbankernas krav vid finansiell stöttning till nystartade företag och tillväxtföretag, är det vidare relevant att titta på vad som gör företaget konkurrenskraftigt. Under de senaste decennierna har e-handel varit centralt på grund av den ökade utvecklingen av teknik, digitalisering och utvecklingen av internet. Under 1990-talet började e-handel växa snabbt och omforma många branscher där marknad och hur man bedriver en verksamhet aldrig blev detsamma igen (Gupta, 2014). Taher (2021) beskriver på liknande sätt hur e-handels betydelse ökat de senaste åren, och att det idag betraktas som ett fördelaktigt verktyg för att öka försäljning och nå nya marknader. Trots fördelarna med ökade försäljningsvolym, högre intäkter och större marknader bidrar implementeringen av e-handel till nya utmaningar, krav och mindre positiva resultat som företag måste ha i åtanke. Som Taher (2021) uttrycker ställer det högre krav på företagen att bland annat kunna leverera i tid och att ha uppdaterade system som gör e-handeln fördelaktig för verksamheten. Något som blir en utmaning för många eftersom den teknologiska utvecklingen ständigt förbättras samt att kunder ställer högre krav på företagen, vilket gör att verksamheterna behöver vara flexibla och anpassningsbara (Taher, 2021). Ettredge & Richardson (2002) poängterar även riskerna som finns med internet och säkerheten som bör tas i beaktning. Enligt skribenterna finns det utmaningar i att skydda konfidentiell information för kunder såväl som för företag, vilket kan skapa problematiska utfall. Cao m.fl. (2021) bekräftar Ettredge & Richardson's (2002) resonemang i sin studie om de finansiella riskerna vid användandet av en webbaserad plattform, samt att de ifrågasätter garantin för finansiell trygghet ur finansiärers och företagets perspektiv. För att kunna besvara studiens frågeställning gällande e-handels betydande roll vid ansökan om finansiell stöttning för nystartade företag och tillväxtföretag, är det relevant att se till både för- och nackdelar med elektronisk handel. Detta eftersom Cao m.fl (2021) hävdar att e-handel medför risker, som storbankerna i sin tur vill minimera (Bower, 2009).

Vidare visar SCB (2017) att e-handel är vanligast i stora företag då fokus ligger på att förbättra effektiviteten och mindre vanligt i nystartade och små företag som framför allt är intresserade av att vara konkurrenskraftiga. Det är väsentligt för nystartade företag att inse fördelarna med e-handel i ett tidigt skede. Detta för att förhindra risken för konkurrensnackdelar enligt Stockdale & Standing (2004). Vidare bekräftar samma skribent att de upplevda fördelarna med e-handel är större bland små och nystartade företag än vad de är hos de större etablerade företagen, speciellt i förhållande till kundtjänst och kundrelationer. Med syfte att undersöka

nystartade företag och tillväxtföretags betydande faktorer vid ansökan om finansiella medel kan fördelarna med e-handel bli essentiell även om det kan finnas nackdelar kopplat till distributionskanalen. Enligt Gupta (2014) leder förmågan att skraddarsy unika produkter och tjänster till individer till en högre kundnöjdhet och e-handel underlättar denna förmåga. På grund av den insyn företag kan erhålla via e-marknadsplatsen, kan företag enkelt identifiera var och hur de ska skilja sin produkt från konkurrerande bolag på samma marknad (Stockdale & Standing, 2004).

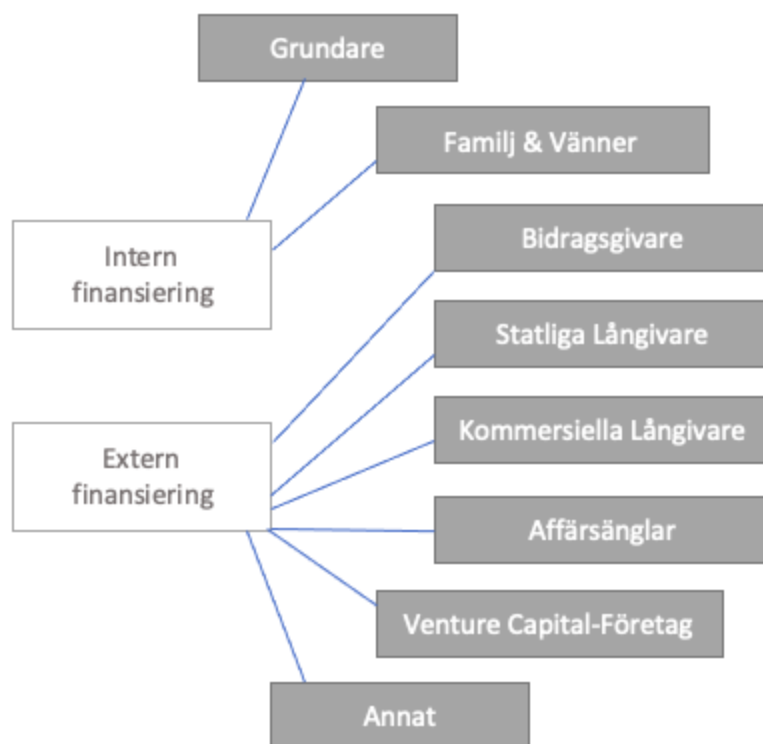
Sammanfattningsvis kan fördelarna med e-handel vara många men förväntas inte finnas i alla branscher och företag. Även nackdelarna bör tas i beaktning, i synnerhet utifrån finansiärs perspektiv i följd av den essentiella punkten att minimera riskerna (Bowers, 2009). Detta är av intresse för entreprenören om det vidare kan påverka storbankernas finansieringsbeslut. Enligt Stockdale & Standing (2004) kan implementationen av e-handel vara långsam och att nå hållbara fördelar kan vara ett långsiktigt mål. Detta kan vidare vara intressant för studiens syfte om banken tar ovan i beaktning vid relationen med nystartade företag och tillväxtföretag.

2.2 Finansieringsalternativ

Finansieringsalternativen för nystartade företag eller tillväxtföretag, indelas i två kategorier: internt och externt. Enligt Söderblom och Samuelsson (2014) identifieras ett antal olika källor till finansiering för svenska nystartade företag. Den interna finansieringen är det som finns inom företaget och kan vara allt från personliga besparingar till kvarhållna vinster. För att ett företag ska kunna söka extern finansiering är möjligheterna begränsade till hur mycket intern finansiering man har. När en idé upplevs livskraftig, är det i de personliga besparingarna som inledande kapital hittas. Enligt Lindholm Dahlstrand (2019) används personliga resurser ofta som en såddinvestering: investeringen görs innan produkten kommit till marknaden och påbörjar den storskaliga tillverkningen vilket gör att affärsidén utvecklas. Kapitalet förekommer vanligtvis i bidragsform och kommer ofta från informella och interna källor som personliga besparingar eller personer runt entreprenören såsom familjemedlemmar och vänner som tror på idén. Såddfinansieringar kan även komma från andra källor men syftar till att göra affärsidén mogen att kommersialiseras (Lindholm Dahlstrand, 2019).

Garmer & Kyllenius (2004) poängterar vikten av finansiella medel för att komma i gång. Eget kapital är pengar som ägaren eller någon affärspartner direkt investerar i företaget. Vid investering av eget kapital resulterar det ofta i aktier i företaget som kompensation för investeringen. Den egna kapitalfinansieringen ger kapital till företaget utan krav för återbetalning eller någon räntebetalning som kompensation och läggs därför till i företagets nettovärde. Detta kan göra det lättare för företaget att få lån från externa parter om det skulle komma att behövas (Garmer & Kyllenius, 2004). För att entreprenören ska kunna finansiera sitt nystartade företag i ett tidigare skede använder ofta entreprenören sitt eget kapital och personliga besparingar samt samlar in från vänner och familj. Enligt Söderblom & Samuelsson (2014) garanteras banklån vanligt av entreprenörens personliga tillgångar och är också en viktig finansieringskälla i företagets tidiga skeden.

Enligt Söderblom & Samuelsson (2014) är det cirka 40 procent av mindre företag som får sin huvudsakliga finansiering från grundaren själv då det kan vara svårt för nystartade företag att attrahera externt kapital. Extern finansiering är kapital som kommer från en källa utanför företaget och kan vara banklån, affärsänglar, riskkapitalister, regering eller annat partnerskap. Genom extern finansiering kan företaget få möjlighet till fler personer som vill att företaget ska lyckas samt delad risk. Det är viktigt för det nystartade företaget att skapa en god relation till banken för att kunna säkra kredit då banken kan vara det snabbaste sättet att säkra kassaflöde för att möjliggöra expansion eller tillväxt. Extern finansiering från banker ger utrymme till tillväxt och för att få extern finansiering behöver man ha en tydlig och presentabel idé inför de externa källorna samt en återbetalningsplan där ränta ofta är inkluderat (Söderblom & Samuelsson, 2014).



Figur 1. (Egen illustration) Finansieringskällor till nystartade företag. Inspiration hämtad från Söderblom & Samuelsson, 2014.

På grund av den stora tillgången i olika slags finansieringskällor har vi beslutat att i denna studie vidare undersöka och fokusera på de vanligaste långsiktiga, externa finansieringsalternativen främst inom banklån och de viktigaste komponenterna som förutsätter möjligheten för lån till sitt nystartade företag med tillväxtpotential.

2.2.1 Banklån

Enligt svensk bank- och finanslag (SFS nr 2004 :297) ska ett kreditinstitut göra en riskbedömning av företaget innan ett lån beviljas. Institutet får endast bevilja lånet om det finns goda skäl att anta att åtagandet kommer att uppfyllas. Extra kapital kan öka företagets förmåga

att handla mer säkert, förbättra processer, kvalitet och nå nya marknader. Oberoende av exakt anledning är det nödvändigt med extra kapital i företaget vid starten såväl som i expansionen och återhämtning efter eventuella kriser. Relevant för denna studie är att se på nystartade företag och tidpunkten då entreprenören bestämmer sig för att starta upp sitt företag. Med brist på ekonomiska resurser kan entreprenören inte komma mycket längre än den ursprungliga planen, vilket gör den externa finansieringen grundläggande. Den huvudsakliga anledningen till avslag på låneansökningar är att nystartade företag många gånger är för unga för att kunna få bankfinansiering (Söderblom & Samuelsson, 2014).

Enligt EU:s faktablad (2017) är banker den mest förekommande organisation där små företag söker extern finansiering när det interna kapitalet inte räcker till. Vidare beskriver faktabladet även att banklån även är den främsta källan till finansiering inom dessa företag. Enligt Garmer & Kyllenius (2004) kan banker ofta låna ut önskvärd summa pengar, men tar ränta i gengäld för det lånade kapitalet. Även om nystartade företag kan hantera ett stort kapital från banker för hantering av tillväxt, kan vidare de kriterier som krävs för att ha tillgång till finansiering från en sådan institution vara för höga på grund av företagets knappa historia, inkomst och tillgångar. Med utgångspunkt från studiens syfte är det intressant att se mer på hur banker lånar ut kapital till nystartade företag. När nystartade företag ansöker om lån hos sin bank måste de erbjuda någon form av säkerhet, och enligt Garmer & Kyllenius (2004) är det vanligast med krav på en borgensförbindelse. Vanligt förekommande banksäkerheter som företag kan använda är pantsättning i fast eller lös egendom. Dock vill företaget många gånger uppnå det motsatta genom att ge mindre säkerheter för banklånet för att minimera sitt eget risktagande. Garmer & Kyllenius (2004) skriver i sin bok om pecking order- teorin och att den har uppkommit genom att nystartade företag emellertid föredrar en viss typ av kapital. Vidare antyder teorin att företagen ofta föredrar att låna pengar för att finansiera bolaget framför att ta in nya ägare och eget kapital. Varje finansieringsalternativ innebär olika fördelar och nackdelar och Pecking order-teorin används när undersökning görs av valet av finansiering för olika företag. Modellen menar att företag prioriterar finansiering i följande ordning: interna fonder > skulder > eget kapital (Garmer & Kyllenius, 2014). Söderblom och Samuelsson (2014) menar dock att nystartade företag som diskuteras i modellen har egenskaper som inte stämmer överens med alla typer av företag vilket öppnar för frågan om modellen kan generaliseras eller inte. Nystartade företag har flera unika aspekter såsom entreprenörens inflytande på finansiering och val av kapitalstruktur.

Vad gäller nystartade företag erbjuder banken främst två tjänster av finansiering som enligt Garmer & Kyllenius (2014) är investeringskredit och rörelsefinansiering. Investeringskredit är ett lån som kan göra att företaget klarar av en viss investering i förslagsvis en ny maskin. Vid starten av företaget när hela verksamheten kan behöva finansieras, är det rörelsefinansiering som ofta nämns. Vid en nystart har företaget inte hunnit få in betalningsströmmar och därför erbjuder banken en typ av checkräkningskredit på en överenskommen summa som kopplas till företagets konto. Företaget betalar ränta på den summan som utnyttjas till skillnad från ett lån som betalas ut på en gång och där räntan betalas på hela beloppet (Garmer & Kyllenius, 2004).

Om ett nystartat företag inte klarar av kraven som sätts för den externa finansieringen kan de tvingas till likvidation eller konkurs. Den ersättningen som långivare från banken kan få då är beroende på tillgångarnas värde i företaget. Har det nystartade företaget fungerande tillgångar kan det alltså bli lättare för dem att använda lån som en finansieringskälla. Enligt Söderblom & Samuelsson (2014) har nystartade företag flera unika aspekter att ta i beaktning när det gäller finansiering. Där finns uppenbara skillnader mellan ett nystartat företag och ett redan etablerat företag som gör att finansieringen ofta sker på olika sätt, framför allt i sammansättningen av tillgångar (Söderblom & Samuelsson, 2014). Kraven för att få ta banklån kan variera från bank till bank men oftast krävs det en gedigen affärsplan, positiva resultat och en del säkerhet. Detta är faktorer som ett nystartat företag ofta saknar vilket kan göra det svårare att få banklån.

2.3 Entreprenörskap

Syftet med att definiera begreppet entreprenör är enligt Ferreira (2020) viktig att undersöka för att förstå vad entreprenörskap är, och för att vidare kunna studera fenomenet i det avsedda sammanhanget. Definitionen av entreprenörskap har förändrats drastiskt under åren men vissa väsentliga delar såsom innovation, risk och möjlighet ingår i majoriteten av alla definitioner (Ferreira, 2020). Schumpeter (1934), en föregångare vad gäller entreprenörsforskning beskrev entreprenören som "individ vars funktion är att genomföra nya kombinationer av produktionsmedel". Några decennier senare omfattade Schumpeter (1934) fler dimensioner och betonar entreprenören som skuldsatta men personer som skapar dynamik i den kapitalistiska ekonomin genom sin förmåga att skapa innovationer.

I denna studie är definitionen av en entreprenör en omfattande definition där vi förklarar entreprenörer som: riskmedvetna individer som visar initiativ och ett kreativt tänkande, vilket underlättar exploateringen av möjligheter på marknaden främst genom teknisk alternativt organisatorisk innovation.

2.3.1 Tilltalande attribut hos entreprenörer

För att en investering ska upplevas lönsam krävs det att entreprenören är övertygande och har utförbarhet att förmedla sin affärsidé på ett tilltalande vis. En studie som har gjorts av Clarke m.fl. (2019) poängterar värdet av att vara passionerad och väl förberedd vid ett möte med potentiella investerare och finansiärer. Det framgår vidare att rörelsemönster, ordval, kroppsspråk, ansiktsuttryck och hur ord betonas kan spela stor roll vid ett beslutsfattande. Även om rätt ordval, uppvisande av struktur och gester fortfarande spelar stor roll, tillkommer fler parametrar idag som kan vara svåra att sätta fingret på (Clarke m.fl., 2019). Majoriteten av de entreprenörer som söker sig till externa finansiella parter har en tydlig bild över marknadspositionen, vilka konkurrenterna är och har en målbild över företaget. Utmaningen enligt Clarke m.fl. (2019) är att hitta entreprenörerna som har en genuin passion och drivkraft att följa sina drömmar och visioner. Ytterligare studier har gjorts kring vad som anses vara attraktiva attribut hos entreprenörer som söker finansiering. I en artikel av Chen m.fl. (2009) poängteras även här att passion är bland det främsta som eftersträvas hos entreprenören. Vidare i artikeln uttrycker skribenterna att passion kan avgöra finansiärens beslut eftersom det är den främsta måttstocken över entreprenörens motivation. En motiverad person gör vad som krävs

och tar sig an utmaningar och ser utmanande tider som en möjlighet till utveckling (Chen m.fl., 2009). Till skillnad från Clarke m.fl. (2019) som lägger stor vikt vid kroppsspråk och ansiktsuttryck menar i stället Chen m.fl. (2009) att passionen är det enda väsentliga. Passion är det som styr människan och kan skapa en känsla av "odödlighet". Utmaningar känns uppfriskande och passionen blir drivmedlet att göra framsteg och våga "tänka utanför boxen" och framför allt så är passionen det som håller motivationen uppe ur ett långsiktigt perspektiv (Chen m.fl., 2009). För att skapa en förståelse kring hur avgörande entreprenören är vid ett beslutsfattande har tilltalande attribut blivit en komponent som studeras vidare för att kunna skapa en förståelse för syftet.

2.3.2 Beslutsfattande ur två perspektiv

Då dagens beviljande av lån och krediter innebär beslutsfattande baserat på digitala ansökningsprocesser samt den mänskliga faktorn, är det av stor väsentlighet att studera beslutsfattande utifrån dessa perspektiv. Tidigare studier som gjorts av Heracleous (1994) beskriver finansiella institut som rationella i sitt beslutsfattande, då det finns en tendens att sociala värden och kognitiva perspektiv ignoreras. Boot (2002) beskriver beslutsfattande gällande banklån utifrån två synsätt. Det ena benämns *relationell utlåning* och det andra benämns *teknologisk utlåning*. Relationell utlåning baseras på dialogen mellan rådgivare och företagskund och kräver anpassning efter det att kunden avsiktligt söker en långsiktig relation. Enligt Boot (2002) grundar sig dessa beslut ofta på mjuka värden, det vill säga personlighetsdrag hos entreprenören och intuitionen som rådgivaren får vid mötet med kund. Den teknologiska utlåningen skiljer sig till relationell utlåning i form av att beslut tas baserat på mätverktyg, exempelvis kreditvärdighet, som ger en indikation av risk vid utlåning. Detta görs i sin tur för att säkerställa att företagen som blir beviljade lån, har rätt ekonomiska förutsättningar för att återbetala den lånade summan (Boot, 2002). March (1986, 1997) och understryker det faktum att beslut görs med hänsyn till både relationell utlåning så väl som teknologisk utlåning, eftersom det ger banken samt kunden de bästa förutsättningarna för framtida resultat.

En utmaning som konstaterats av Huang (2018) är dock att det ibland kan vara svårt att både mäta och hantera viktiga beslut som görs baserat på intuition och relationell utlåning. Det gäller framför allt vid stora och avgörande beslut. Idag vet finansiärer att deras beslutsfattande kan uppfattas omedvetet, impulsivt och känslomässigt. Anledningen till att magkänsla är förknippat med denna uppfattning menar Huang (2018) har att göra med att det finns en benägenhet till misslyckande. Utöver relationell och teknologisk utlåning benämner Huang (2018) beslutsfattande från "system 1", som är mer snabbt och omedvetet i sin natur till skillnad från "system 2" som är mer medvetet, analytiskt och långsamt. Beslutsfattande är idag mycket komplext, eftersom beslut tas baserat på stora volymer och olika typer av data samt att det görs regelbundet och konstant. Även om en stor del data är kvantitativ och objektiv går det inte att frångå subjektiviteten vid insamlandet, trots att ansökningsprocessen för att få lån i banken idag är digital. Beslutsfattande är varken uteslutande system 1 eller system 2 enligt Huang (2018), utan dessa används båda två och kan kombineras eller ta ut varandra. Detta bekräftas även i en studie gjord av Hensman & Sadler-Smith (2011) som förklarar beslutsfattarnas inställning till att komplettera beslut gjorda på magkänsla och rationella tillvägagångssätt.

Huang (2018) uttrycker i sin studie att intuition många gånger associeras till ologiskt tänkande och irrationalitet på grund av felaktiga beslut, då det gett en bild av att magkänsla skapar genvägar och enklare regler. Motsvarande uttrycker Lipshitz & Shulimovitz (2007) dock att beslut baserat på magkänsla är ett faktum och att personer med beslutanderätt inte kan ange varför stora beslut som beviljande av lån görs baserat på magkänsla.

Som nämnts tidigare är risk något som ofta förknippas med nystartade företag (Bowers, 2009). Speciellt eftersom beslutsfattande i de flesta fall sker under press och med hög osäkerhet (Bowers, 2009). Vare sig om det är affärsänglar, riskkapitalister eller banker som går in med kapital finns kännedom om att det kan vara en affär som innebär förlust för den som gått in och investerat. Eftersom det är av intresse att minimera riskerna, har forskning gjorts för att se till vilka parametrar som spelar in vid beslutsfattande. En utmaning som definierats och som Huang (2018) poängterar är att samhället idag strävar efter att beslut ska tas och göras efter system 2 snarare än system 1. Detta för att beslut som tas utifrån system 2 anses vara mer realistiskt och korrekt samt att det är baserat på logiska resonemang och data. Gigerenzer (2007) argumenterar istället för att system 1 är viktigare vid beslutsfattande eftersom system 2 begränsas av människans arbetsminne och att data endast kan samlas in till en viss nivå, vilket kan innebära att information utesluts. Komplexiteten vid beslutsfattande kräver därför mer än logiskt tänkande och analytiska resonemang. Tidigare forskning som gjorts av forskaren Klein (1998) visar istället på att beslutsfattande som görs i enlighet med system 1 kan vara fördelaktigt när komplexiteten försvårar effektiviteten vid beslutsfattande. Klein (1998) menar på att följa intuitionen istället ger ett paraplyperspektiv som gör det lättare att undvika små avvikelser som kan begränsas av att endast ta beslut baserat på analytiska resultat. Hur avgörande dessa parametrar är vid beslutsfattande för storbankerna är därför av största väsentlighet för att kunna besvara studiens syfte och frågeställningar.

3. Metod

Syftet med detta kapitel är att utforska olika alternativ och sedan beskriva varför vissa åsikter antas. Forskningsmetoden som använts kommer att beskrivas och förtydligas i kombination med vilken data som använts - primär och sekundär, följt av en reflektion kring etiska ställningstaganden. Sist beskrivs de förståelser vi som författare hade.

3.1 Urval och material

Litteratur skiljer olika forskningsmetoder åt; kvalitativa, kvantitativa och blandade. Enligt Bryman & Bell (2017) beskrivs den kvalitativa metoden som subjektbetoning av uttryck, betydelse och beskrivning och är inte lika inriktad på siffror, vilket blev metodvalet för denna studie eftersom syftet varit att skapa en djupgående förståelse för resonemangen storbankerna har vid finansiell stöttning för nystartade företag och tillväxtföretag. Kvalitativa metoder förutsätter ett bredare synsätt på forskningsfrågan, vilket har varit ett mål med studien för att kunna dra slutsatser ur flera perspektiv. Många forskare använder till skillnad från kvalitativ eller kvantitativ en blandad metod som kombinerar de båda teknikerna för att de anser att det förbättrar forskningsresultatens tillförlitlighet (Lind, 2019).

Det är flera anledningar till valet av kvalitativ metod. För det första är den kvalitativa metoden särskilt användbar för att få en bättre förståelse kring ett visst fenomen ur ett helhetsperspektiv då de underliggande mekanismerna blir tydligare och mer uppenbara (Bryman & Bell, 2017). För det andra är den mänskliga faktorn i de svenska storbankerna mycket viktig för de strategiska besluten, och enligt Lind (2019) har vi genom kvalitativ metod kunnat få mer exakt information för att besvara forskningsfrågorna: 1) vilka faktorer anser svenska storbanker vara grundläggande vid finansieringen av nystartade företag och tillväxtföretag samt 2) hur kan entreprenören påverka finansiärens beslut och på vilket sätt kan utvecklingen av e-handel vara avgörande? Vi har kunnat besvara forskningsfrågorna genom att kontakta de personer som har makt att fatta beslut på området samt genom inbokade intervjuer med dem. Då vi båda jobbar på två olika svenska storbanker, var det ett naturligt steg att kontakta våra chefer för att sedan sammankopplas med ansvariga på företagssidan på respektive bank. För det tredje förutsatte metoden mer flexibilitet och justeringar under studiens gång och ytterligare en anledning till valet är att det gjorts tidigare kvalitativa undersökningar relaterade till ämnet (Bryman & Bell, 2017).

Den kvalitativa forskningsdesignen uppfattar den sociala verkligheten som objektiv och extern. Vårt fenomen är av social karaktär och därför har vi valt att studera den på ett socialt sätt, vilket gör den kvalitativa forskningsdesignen optimal (Lind, 2014). För att ta reda på hur storbankerna resonerar kring risktagande och vilka de avgörande komponenterna är vid finansiering till nystartade företag, har vi valt att jämföra de olika storbankernas förhållningssätt och krav. De komponenter som studerats är bland annat vilka krav som ställs hos låntagarna, vilka parametrar som studeras från storbankernas perspektiv samt vilka indikationer som visar på ett trovärdigt samarbete mellan storbank och företagskund. Vi valde därför att titta närmare på två storbanker och hur de förhåller sig till stöttning och finansiering av nystartade företag och tillväxtföretag. För denna studie användes strategin för en fallstudie. En fallstudie är en empirisk undersökning som fokuserar på ett nutida fenomen i detalj inom sitt verkliga sammanhang. Användningen av en fallstudie kan vara speciellt användbar när gränserna mellan fenomenet och sammanhanget inte är helt tydliga, vilket vi upplevt i denna studie (Lind, 2019). Detta är optimalt för att utforska storbanker och nystartade företag i sitt verkliga sammanhang. Komponenterna har noggrant undersökts inom ramen för verkliga värden och genererade av vad som faktiskt händer i denna typ av organisationer. För denna studie har en flerfallsstudie genomförts då det ger möjligheten att få en mer allmän slutsats om hur storbankerna resonerar kring finansieringen för nystartade företag och tillväxtföretag inom e-handel. Dessutom har det inneburit att två perspektiv lyfts fram och skillnaderna har undersökts till fullo istället för att endast förhålla sig till en storbank eller organisation (Lind, 2019).

3.2 Datainsamling

Datainsamlingen kan delas in i två typer - primärdata och sekundärdata. Primärdata omfattar ny information som samlats in av forskarna, vilket i denna studie gjorts genom intervjuer med utvalda företag av författarna själva. Enligt Bryman & Bell (2017) är sekundärdata information som samlats in av andra kunniga på området, vilket också har varit relevant för studien för att kunna jämföra tidigare forskning med materialet från respondenterna. För att samla nödvändiga

data och få ett mer exakt resultat baserat på flera datakällor har en kombination av båda tekniker använts för att öka giltigheten (Lind, 2019). De tekniker vi använt är litteraturstudie, intervjuer samt dokument som är relevant för forskning om organisationer och därefter gjordes en reduktion av data för att samla det som ansetts vara mest väsentligt för studien. Reduktion av den data som samlats in delades in i kategorier för att lättare kunna följa respondenternas resonemang (Bryman & Bell, 2017).

3.2.1 Primärdata

Intervjuer, som en källa till primärdata har många för- och nackdelar (Bryman & Bell, 2017). I denna studie har de främsta fördelarna varit möjligheten att samla in värdefull information som ansetts viktig för att svara på forskningsfrågorna. Å andra sidan är intervjuer tidskrävande och behöver stora förberedelser. Därför gjordes semistrukturerade intervjuer med samtliga respondenter, eftersom det möjliggör att forskare kan vara mer öppna för intryck och tankar under intervjun (Bryman & Bell, 2017). Att ha en strukturerad intervju innebär att frågorna, svarsmöjligheten samt de frågeställningar som används är begränsade och förutbestämda, vilket kan leda till situationer där värdefull information går förlorad. Vid en ostrukturerad intervju finns det även en stor risk att vissa ämnen inte berörs då den är helt öppen. Genom att välja en semistrukturerad intervju har vi haft en tydlig strategi för att genomföra den med hjälp av en förberedd lista intervjufrågor och bestämt ämne. Vi har även under intervjuernas gång fortfarande haft möjligheten att avvika från ämnet och öppna upp för nya områden att diskutera utan specifika begränsningar. En annan fördel med detta tillvägagångssätt av intervjuandet har varit att det är mer lämpligt för en oerfaren forskare (Lind, 2019).

För att generera värdefull information som ger svar på vilka faktorer som är avgörande vid finansieringen av nystartade företag samt hur betydelsefullt e-handel och entreprenören bakom verksamheten är, har tio intervjuer genomförts. Målet var till en början att intervjua 15 personer, men på grund av en begränsning i antalet tillgängliga personer samt tidsperspektivet omfattas studien av tio intervjuer. Vidare uppnådde vi mättnad efter åtta intervjuer, men för att säkerställa mättnaden utträttade vi två till. Dessa tio intervjuer fördelades på två olika storbanker i Västra Götalandsregionen. Inom organisationerna har fem anställda på respektive storbank intervjuats som gett information om studiens fokus, nämligen hur de ser på finansiering till nystartade företag och tillväxtföretag. För att besvara syftet och frågeställningarna gällande hur långivare bedömer en potentiell låntagare har som ovan nämnts intervjuerna grundats i författarnas kontaktnät, som sedan följdes upp av snöbollseffekten. Samtliga intervjuer omfattades av semistrukturerade frågor som klargjort processen, kraven, hindren och fördelarna vid ansökan om finansiell stöttning. Intervjuerna var ca 45 minuter långa och svaren spelades in för att inte förlora värdefull information. Detta för att kunna studera svaren på intervjufrågorna ytterligare och på så sätt skapa sig vidare förståelse kring ämnet från storbankernas perspektiv. Denna data har sedan använts som underlag i arbetet för att besvara forskningsfrågorna: vilka faktorer anser svenska storbanker vara grundläggande vid finansieringen av nystartade- och tillväxtföretag samt hur kan entreprenören påverka finansiärens beslut och på vilket sätt kan utvecklingen av e-handel vara avgörande. Genom att

studera data från ett kvalitativt forskningsperspektiv ligger fokus på materialets träffsäkerhet, autenticitet och pålitlighet (Lind, 2019).

Träffsäkerhet har studerats eftersom det är väsentligt att veta om insamlad data är relevant för att besvara forskningsfrågan (Lind, 2019). I detta fall har intervjufrågorna, dokumenten samt research om de utvalda storbankerna stärkt det underlag som krävdes för att kunna dra en slutsats. Eftersom det är av högsta väsentlighet att materialet är genuint och äkta har dialogen med företagen skett med öppen ton. Intervjuerna har även skett anonymt vilket resulterade i ett ännu mer ärligt samtal som i sin tur fyllt syftet: att ur svenska storbankers perspektiv studera, både empiriskt och teoretiskt, finansieringsprocessen för att stötta nystartade företag vid ett behov av finansiering. Pålitligheten har uppstått genom att informationen som presenterats varit förankrad i arbetets empiriska fakta. Vi har även valt att studera materialet från intervjuerna vidare från företagets hemsidor, årsredovisningar och andra relevanta dokument för att styrka företagets resonemang (Bryman & Bell, 2017).

3.2.2 Sekundärdata

Fördelarna med sekundärdata är att det är mindre tidskrävande än den primära och kan ge forskaren en mycket bättre bild av problemet än att endast förlita sig på egna källor (Bryman & Bell, 2017). Att få en bra helhetsbild över nystartade företag var nödvändig för den kvalitativa metoden. Teoretisk granskning av tidigare undersökningar har gett möjligheten att öka kunskapen och formulera bättre intervjufrågor. Genom användningen av sekundärdata har mer information samlats in, vilket resulterat i att analysen och slutsatsen enklare har kunnat formuleras samt att den blivit mer exakt. Nackdelen med att använda sekundära källor kan vara att uppgifterna kanske inte är lämpliga för gränsöverskridande jämförelser. Dock är har inte syftet med denna studie varit att jämföra olika länder utan bara att utforska två storbanker i Sverige. Därför anser vi att sekundärdata varit gynnsamt. Vi har dessutom valt att använda flera sekundära datakällor som benämns som dokumentanalys (Lind, 2019).

Dokumentanalys handlar om tillvägagångssätten som är involverade i analysen och tolkningen av data. Den genereras efter granskningen av dokument och register som blir relevanta för studien. Det finns olika typer av dokument som vi använt och anses vara av värde för analysen-officiell statistik och offentliga dokument, tidskrifter, artiklar samt information från företagens hemsidor. Fördelen med dokumentanalys är att det blir möjligt att se förändringar inom organisationer över en tidsperiod genom att exempelvis jämföra beslut som tagits på möten från deras protokoll (Lind, 2019). Dokumenten kommer i sin tur vara underlag i analysen för att dra slutsatser och se skillnader mellan organisationerna.

3.4 Etiska ställningstaganden

3.4.1 Hantering av deltagande, relationer och data

För att undvika missförstånd samt att konfidentiell information kommer ut har vi varit extra tydliga med tillvägagångssättet. De olika respondenterna är källan till information och har behandlats med försiktighet. Samtliga deltagare har informerats om syftet med forskningen,

vilken nivå som förväntas av båda parter vad gäller engagemang samt tydliggörande kring intervjuens upplägg och vilken tid som planerats att avsättas. Detta har deltagarna informerats om i början av respektive intervjutillfälle. Det har också tydliggjorts innan intervjuernas starttid att vi som författare arbetar på två av de svenska storbankerna i Västra Götalandsregionen, vilket inneburit att deltagarna närsomhelst under denna studie haft friheten att dra sig ur och inte behövt vara delaktiga i längre utan några konsekvenser. Det bör också nämnas att tvång inte använts för att ingå samarbete med någon deltagande under studiens gång. För att alla deltagare skulle känna sig bekväma under samtalen och diskussionerna har det investerats tid för att bygga upp ett förtroende. Förtroende kan stärka möjligheten för en atmosfär där deltagaren pratar fritt och öppet under hela intervjuens gång. Deltagaren informerades om konfidentialitet och anonymitet under intervjun och transkriptet innan det startade samt att all information behandlas konfidentiellt. Slutligen har även alla deltagande i studien informerats om potentiella effekter av deras engagemang.

3.4.2 Samtal

Under intervjuerna fick deltagarna tid och utrymme till att reflektera och reagera på frågorna som ställts samt så att det fanns utrymme till att kommentera innehållet. Detta har dels skett genom att tillåta tystnad under samtalen samt att intervjuerna varit uppbyggda kring tydliga och öppna frågor. På grund av den rådande pandemin Covid-19 har intervjutillfällena skett digitalt via kommunikationsverktyget Teams. Detta gav respondenterna friheten att genomföra intervjuerna på bekväma ställen där de inte blivit störda av ljud och andra avbrott. Digitala intervjuer möjliggjorde också flexibiliteten vad gäller tidsbokning, vilket underlättade för samtliga.

3.4.3 Intervjuer och forskningsresultat

Samtliga intervjuer har spelats in för att kunna bearbeta den information som uppkommit under intervjuerna. Det inspelade materialet har även möjliggjort för författarna att gå tillbaka och reflektera över innehållet. Genom det inspelningarna har även citat kunnat användas för att ge stöd i den data som presenteras i studien. Utgångspunkten av intervjufrågor har varit densamma för samtliga intervjupersoner, men på grund av den semistrukturerade formen har olika följdfrågor ställts beroende på respondentens svar. De som deltog i intervjuerna fick, om de så önskade, möjligheten att läsa transkriptet som producerades under deras intervju. Det gjorde det möjligt för deltagaren att bekräfta och reflektera över transkriptionens innehåll och noggrannhet, dock är en nämnvärd nackdel med detta tillvägagångssätt är att man kan gå miste om spontana och ibland ärliga svar. Det valda tillvägagångssättet gav däremot en möjlighet för deltagaren att ge feedback om huruvida vissa uttalanden tolkades på samma sätt som tänkt under intervjun. Den slutliga rapporten ska även skickas ut via e-post till både de deltagande om så önskas.

3.5 Förförståelser

Våra egna förförståelser som forskare i denna studie kan leda till att vi förstår saker på olika sätt. Eftersom vi båda studerar företagsekonomi, är involverade inom banksektorn samt har ett

intresse för nystartade företag och tillväxtmarknader var det uppenbart att vi ville undersöka detta fenomen. Vår förförståelse av ämnet har hjälpt oss att tydligt kunna starta studien samt vägleda oss själva i rätt riktning. Förförståelse kan också grunda sig i personlig historia och eftersom vår personliga historia skiljer sig åt kan vi fortfarande ha olika åsikter och uppfatta saker olika inom vårt valda ämne. Detta är något vi haft i åtanke under studiens gång då vi vill undvika partisk forskning. Dock är förhoppningarna att våra personliga bakgrunder kan bidra till två kompletterande, men olika perspektiv, trots att vi har liknande förförståelser från utbildning och arbetsplats.

3.6 Metoddiskussion

Insamlad data har givit studien en stabil grund som gjort att den valda metoden för studien anses lämplig. Området för entreprenörsfinansiering är stort och vad gäller nystartade företag finns det många olika källor tillgängliga. Denna studie har fokuserat på banker som är en av de vanligaste källorna för extern finansiering (European Commission, 2017). På grund av tidsbegränsningar har det varit nödvändigt att minska bilden av forskningsobjektet. I denna studie undersöks entreprenören och det nystartade företaget, stora och medelstora företag är uteslutna. På grund av banksekretess har formulerandet av intervjufrågor anpassats, vilket kan anses vara begränsande för studien. Dock har syfte och forskningsfrågor formulerats på det sätt då banksekretess med största förhoppning inte varit alltför begränsande utan snarare gett oss nya synvinklar. Dessutom har vi anpassat studien efter de riktlinjer vi fått och har därför fokuserat på att undersöka finansieringsalternativen för svenska, nystartade- och tillväxtföretag utifrån två svenska storbankers perspektiv. Vi begränsade undersökningens urval till tio intervjuer i Västra Götalandsregionen. Det är underförstått att tio intervjuer inte möjliggör för de mest korrekta uppgifterna för att vidare analysera och dra slutsatser för alla Sveriges storbanker, men trots det ser vi ett värde i informationen som tagits fram för att besvara studiens syfte och frågeställningar.

4. Empiri

Detta kapitel presenterar resultatet vi fått från de primära källorna. Detta hjälper till att få en mer exakt bild av problemet som ska svara på forskningsfrågan. Intervjuerna med de två svenska storbankerna beskrivs, presenteras och sammanfattas i två olika huvudrubriker: kalkylerande rationalitet och relationella grunder. Syftet är att beskriva de kvalitativa empiriska uppgifterna som sedan analyseras.

Bankerna gör en helhetsbedömning av det nystartade företaget men för att åskådliggöra intervjuerna kommer de två storbankernas främsta granskningsfokus att spaltas upp här:

	Bank A	Bank B
1.	Entreprenören	Entreprenören
2.	Affärsidén	Affärsidén
3.	Säkerheter	Säkerheter
4.		E-handel

Figur 2. (Egen illustration) De två storbankernas främsta granskningsfokus.

4.1 Kalkylerande rationalitet

4.1.1 Reducering av risk

Det finns alltid en risk för informationsasymmetri mellan entreprenören och finansiären. Under samtliga intervjuer lyfts det faktum att storbanker ofta misstas för att vara riskkapitalister. Något som inte har med bankens uppgift att göra då syftet är att skapa långsiktiga relationer till sina företagskunder samt att stötta dessa under resans gång. En av respondenterna på bank B menade på att missförståndet kring att storbanker kan agera riskkapitalister är brist på kunskap hos företagare om kraven för att få låna och vad som får lånas till. Fokus ligger på att kunna erbjuda maximal stöttning i form av finansiella medel med utgångspunkt i välgrundade analyser om företaget och dess återbetalningsförmåga utan att ta allt för stora risker som båda banker är eniga kring. En respondent från bank A sa: "Goda skäl för att få finansiering som företag baseras på återbetalningsförmåga, återbetalningsförmåga och återbetalningsförmåga". En annan respondent från samma bank beskrev behovet av att kunna visa upp historiska siffror för att kunna gå in och stötta finansiellt. En ansvarig inom området i bank B uttryckte: "till de verksamheter som inte har ett bokslut vill vi i alla fall se preliminära siffror, och då har vi ett nära samarbete med riskkapitalistbolag som vi kan bolla tankar och idéer med".

För att reducera riskerna vid finansiell stöttning arbetar storbankerna i dagsläget med analyserande av branscher och samhällstrender. Genom att analysera det nystartade företaget, dess affärsidé och bransch kan storbankerna anpassa sina riskanalyser. Risk kan enligt en av respondenterna förknippas med antalet anställda inom företaget. Ett exempel på en bransch som enligt en av respondenterna i bank A anses vara mer riskbenäget är taxibranschen. Detta eftersom det är en bransch som bland annat hanterar mycket kontanter samt att många taxichaufförer startar enskild firma och frilansar vid sidan av sin anställning hos taxibolagen. Den ökade risken grundar sig då främst i kontanthantering och att bokningarna beror på antalet körningar hos den enskilde chauffören, som i sin tur kan variera från dag till dag. Ytterligare ett exempel på bransch som medför högre risk för bank A är restaurangbranschen. Främsta anledningen till detta är på grund av den rådande pandemin och restriktionerna som bör följas. Att restauranger i skrivandets stund behöver stänga vid 20.00, att det finns tydliga begränsningar vad gäller antalet gäster i lokalen samt förbud kring alkoholförsäljning vissa tider på dygnet, behöver tas i beaktning vid en låneansökan. Att gå emot det faktum att

samhället ser annorlunda ut idag än vad restaurangbranschen och samhället gjorde för drygt ett år sedan anser en av respondenterna i bank A vara allt annat än smart. En respondent från bank B sa: "Det är viktigt att vi är flexibla och öppna för en föränderlig omvärld". Samtliga respondenter i båda bankerna tar avstånd till det faktum att storbankerna skulle neka en kund kredit på grund av själva branschen. "Såklart finns det så kallade 'högriskbranscher' som innebär att vi gör en djupare analys av företaget, men generellt skulle jag inte säga att det är lättare att få beviljade krediter i specifika branscher", uttryckte sig en av respondenterna från bank B. Hög risk är även djupt förankrat i återbetalningsförmågan hos bolaget. Genom noggranna analyser av bolaget och kalkyler över dess förutsättningar för återbetalning av lån, kan risker minimeras. En utmaning här är då analys av nystartade företag, eftersom dessa sällan har historiska data att tillgå. Då det är centralt för storbankerna att se över återbetalningsförmågan nekas därför många nystartade företag banklån eftersom riskerna blir för stora. "På privatkunder har vi historik, men gällande företag spelar det ingen roll då det kan ske snabba förändringar och återbetalningsförmågan kan försvinna". Samtliga intervjupersoner bekräfta det faktum att ett beviljande av ett lån helt och hållet hänger på återbetalningsförmågan. "Ser vi en återbetalningsförmåga, då kan vi låna ut".

Det första som båda storbankerna betraktar hos nystartade företag är återbetalningsförmågan. Parametrar som kan vara till ett företags fördel vid en låneansökan är tillgångar som kan vara en garanti för storbankerna. En av respondenterna från bank A sa: "Vi tar allt som oftast företagsinteckning, som innebär att vi har säkerhet i objekt i bolaget" ... "vi försäkrar oss genom att både ta företagsinteckning och borgen i nystartade företag". För företag som inte kan erbjuda stora volymer av säkerheter är personlig borgen det vanligaste. Det innebär då att personen som har tydligast koppling till företaget, det vill säga exempelvis VD eller styrelse, tar sig an personligt betalningsansvar om företaget inte kan betala tillbaka. Respondenter från båda bankerna uttrycker att personlig borgen skapar ett förtroende mellan bank och bolag, en respondent från bank B sa: "Vi begär alltid borgensåtagande på nystartade där företagaren går in privat". Att personen bakom verksamheten går i borgen visar på att denne tror på sin verksamhet menar storbankerna. "Varför ska vi tro på företaget om inte entreprenören gör det själv?", uttryckte sig en av respondenterna från bank A. Vidare uttryckte en annan respondent från bank A "en person som går med på borgensåtagande kommer se till att sköta sina kostnader även om det skulle gå knapert en månad" ... "personen kommer inte tänka 'äsch banken får ta smällen', utan denne kommer att göra allt för att betala tillbaka sitt lån".

4.1.2 Tillväxt

Resonemangen kring hur avgörande tillväxt är vid belåning har fått olika betydelse för storbankerna. Gemensamt för båda bankerna är att det nystartade företaget behöver visa på en vilja att utvecklas med konkreta mål och en välarbetad affärsplan. Det ska finnas en plan för framtiden, en vilja till att växa samt en tillväxtpotential. Vad som skiljer storbankerna åt är förhållningssättet till beviljandet av lån till nystartade företag och tillväxtföretag. Å ena sidan kan det vara avgörande för att ett företag ska nå nya höjder och öka omsättning ytterligare samtidigt som det inte lämnar några garantier för att bolaget klarar av att hantera den ökade tillväxten. För många företag som befinner sig i tillväxtfasen innebär ytterligare finansiering, ofta från bankerna, större kostnader (som personalkostnader) vilket ställer stora krav på

företaget och återigen återbetalningsförmåga. Många gånger menar respondenterna från bank A att företagarna tar sig vatten över huvudet och har en bild över att det går att köra på i vanlig takt i en tillväxtfas. I själva verket kräver tillväxtfasen både mer tid, kapital och resurser, vilket kan bli slutet för många verksamheter då bolaget inte kan bära tillväxten. För att motverka att detta sker och att bolag går i konkurs brukar storbankerna erbjuda finansiell rådgivning och en dialog kring att eventuellt anställa fler i bolaget. Å andra sidan spekuleras det även inom bank B om bolag som är i tillväxtfasen egentligen är de som är i störst behov av finansiering. "Det kan ju finnas andra företag som behöver belåningen mer än de i tillväxtfasen", menade en av respondenterna där.

Respondenterna uttryckte tydligt vikten av att visa på viljan att satsa på sitt företag som entreprenör. En av respondenterna från bank A sa: "Så länge du är villig att satsa på ditt företag helhjärtat, då kommer vi också göra det", vilket visar på engagemang och viljan till att växa. I tillväxtfasen tillhör också den avgörande hållbarhetsaspekten. "Företag måste idag ha ett hållbarhetstänk och vara i framkant när det kommer till företagande" ... "vi kan inte ta hänsyn till bolag som upplevs utdaterade", betonade en av de ansvariga inom området från bank B. Enligt en annan respondent i bank B visar tillväxtfasen också på någon grad av trygghet för banken. Detta eftersom det oftast finns historiska resultat och siffror samt att det ger en bild över hur verksamheten har behandlats den senaste tiden.

Något som även kan främja tillväxt för ett nystartat företag är relationen storbankerna har till andra finansiärer och investerare, där bank A arbetar aktivt med samarbeten. Genom att sammankoppla entreprenörer med alternativa finansiärer och investerare kan verksamheter som är i startskottet nå tillväxt även om bankerna inte kan stötta med finansiella medel där och då. I stället bäddar det för att företagen kommer tillbaka till storbankerna för att få finansiell rådgivning, bygga vidare på relationen med banken samt förvaltning av bolagets likvida medel. "Vi behöver utgå från vad kunden behöver där och då, sen får vi ta ett beslut om vi kan stötta eller om någon annan kan göra det i första hand", uttryckte en av de ansvariga på området från bank A.

4.1.2.1 Tillväxt genom e-handel

Enligt tidigare studier fokuserar små och nystartade företag ofta på att vara konkurrenskraftiga. Enligt respondenterna från framför allt bank B har företag som de finansierat valt att starta e-handel just av denna orsak, att bli mer konkurrenskraftiga. En respondent från bank B sa: "Det är klart, om du har en butik utan internetförsäljning kanske det inte håller och då är vi mer restriktiva i beslutsfattandet". Att vara konkurrenskraftig kan vara en viktig faktor för att kunna växa förbi sina konkurrenter och uppnå tillväxt inom företaget. Digitalisering genom e-handel kan förbättra ett företags informationsutbyte, utvecklingsnivå och enligt en av respondenterna från bank B vara en stor fördel när mottagandet av beställningar och betalningar också kan ske online "Vi tittar alltid på vilka försäljningskanaler företaget har och e-handel är en stor del och tillgång".

När bolaget är i en tillväxtfas kan företaget behöva bedriva mer marknadsföring och öka kommunikationen med sina kunder. E-handel hjälper företag att påverka och minska dessa

kostnader på grund av ett stort distributörsnätverk. Nya tekniker ger möjlighet för en förbättrad kommunikation mellan företag, kunder och partners vilket kan leda till att företaget får fler och nya kunder. Enligt två av respondenterna från bank A vill de helst finansiera i ett tillväxtstadium där företaget har möjlighet att växa och nå nya marknader och kunder, en respondent sa: "Bolaget ska helst av allt befinna sig i tillväxtfas vid investering, då är det lättare att hjälpa till". Två respondenter är överens om att e-handel ökar informationsutbytet mellan företag och kunder samt partners vilket är viktigt för att kunna uppnå tillväxt på nya marknader. Trots att e-handel vägde tyngre hos en av storbankerna, bank B, bekräftade samtliga respondenter att det är av stor vikt och är medvetna om att fler företag är beroende av elektronisk teknik som ett sätt att kunna hitta nya potentiella kunder. En respondent från bank B sa: "Idag blir man nästan förvånad om företag inte har e-handel, det är en viktig plattform för att nå nya marknader".

De flesta respondenter från bank A benämnde inte e-handel som en faktor de tog i beaktning i beslutsfattandet om finansiella medel, en respondent resonerade på följande sätt: "Vi ställer inga krav på företag om digitalisering, dock är det meriterande". En annan respondent sa: "Trender är ju en bra affärsidé men inget krav företag måste ta i beaktning". De menade att det är bra om ett företag har e-handel i sin affärsplan men att det inte är ett krav vid finansiering för det nystartade företaget.

4.2 Relationella grunder

4.2.1 Entreprenören bakom företaget

Vid frågan om de olika kriterierna vid bankfinansiering för nystartade företag med tillväxtpotential pekade svaren på entreprenörens förmåga att kunna presentera bra och enligt finansiärens önskemål. En finansiär och respondent från bank B sa: "Det kan vara en idé som man inte riktigt gillar men entreprenören lägger fram den på rätt sätt och då kan det vara avgörande". En annan respondent från samma bank sa: "Vi kommer alltid tillbaka till ägaren bakom företaget. Det är mycket fokus på den personen när det gäller nystartade företag".

Båda storbankerna tenderar att föredra det alternativ som gynnar dem mest och då kan entreprenörens roll ibland bli avgörande. Bra kandidater med attraktiva attribut kan uppfylla vissa krav som väger tyngre än att ibland följa trender. Finansieringsmöjligheter ändras beroende på flera faktorer och variabler. När vi frågade om de olika kriterierna vid finansiering var det entreprenörens förmåga att betala tillbaka enligt bankens önskemål som var högst väsentlig. Dock betonade flera av intervjupersonerna att entreprenören bakom företaget och dennes vision också är starkt påverkande, en respondent från bank A sa: "Vi tror på personen, och att den kan vara avgörande". En annan respondent från den andra banken sa: "Tillit till personen är mycket ... tänk själv att man ska låna ut pengar till någon och hur viktiga de personliga egenskaperna är då". Detta går hand i hand med vad en annan respondent sa om deras kriterier vid låneansökningar "Entreprenören kan vara helt avgörande" ... "tror entreprenören tillräckligt mycket på sin idé tror vi också på den".

Eftersom vi ville ta reda på vilka storbankernas finansieringskrav är för nystartade företag och tillväxtföretag var det viktigt att undersöka alla faktorer som påverkar beslutet. Svaren vi fått representerar bankens åsikter och krav på de nystartade företagen där entreprenörens erfarenheter väger tungt. Dock är det inte alltid just entreprenörens erfarenhet eller kompetens som är avgörande utan det kan också vara medarbetarnas, en respondent från bank A förklarade: "Det måste inte vara hur bra eller kompetent entreprenören själv är inom området, utan det viktiga kan vara att veta vilka kompetenser som man måste ta in för att lyckas - bara det är en jättestor kompetens". Nystartade företag har en viss kompetens inom bolaget när de startar och enligt bank B är det ofta extern kompetens som kan driva bolaget vidare. Ytterligare en respondent från bank A betonade: "Vissa entreprenörer är superdrivna och har jättemycket potential men de har inte tid" ... "då borde de anställa en person som löser det du inte är bra på och fokusera på det du är bra på" ... "I det långa loppet kommer det att ge mer".

Samtliga respondenter från bankerna var överens om att en djupare analys görs av företaget för att få en förståelse om verksamheten som eventuellt ska finansieras, men också lika mycket i att förstå entreprenören bakom verksamheten. En respondent från bank B sa: "Ågaren är en stor del av en nystart och det är viktigt att personen har bra historik sedan tidigare". Ett av de vanligaste problemen för nystartade företag kan vara att skaffa tillräckligt mycket kapital för att kunna fungera framgångsrikt och uppnå tillväxt. Finansieringsalternativen är ofta färre för små och nystartade företag och därmed ligger det en stor belastning hos de interna finansieringskällorna och entreprenörens historik. En respondent från bank A uttryckte: "Har man inte skött sig som privatperson kommer man troligtvis inte att göra det som företag heller". Ordning och reda på entreprenörens privata ekonomi verkar vara ett gemensamt krav från storbankerna som visar att entreprenören har kontroll och är trovärdig.

4.2.1.1 Entreprenörens påverkan på e-handel

Entreprenören bakom företaget är också den drivande faktorn vad gäller utvecklingen av e-handel inom företaget. Dennes idéer och visioner för framtiden är den främsta orsaken till antagandet av e-handel enligt storbank B. Enligt svaren från finansiärerna i bank B är beslutet från entreprenörens håll om att engagera sig inom e-handel betydelsefullt då det kan förbättra effektiviteten och minska kostnaderna, en respondent sa mer exakt: "Att företagen arbetat med e-handel och entreprenören driver detta är alltid positivt". En annan respondent svarade: "Vi reagerar om det inte finns e-handel i entreprenörens tankar". Enligt några av respondenterna var det viktigt att bedriva e-handel för att vara konkurrenskraftiga inom vissa branscher, att företag behöver känna ett behov att göra det som alla andra företag inom samma bransch gör. Förutom konkurrensfördelar betonade två av respondenterna från samma bank att det också är viktigt för kostnads- och effektivitetsfaktorer inom företaget och därför är det viktigt att entreprenören visar förståelse för dessa aspekter när de söker om finansiering. Det var främst bank B som betonade vikten av entreprenörens inflytande på e-handel men en respondent från bank A beskrev att dessa egenskaper och reflektioner visar att entreprenören tänkt igenom sin affärsidé och då kan finansiering bli lättare. "Ser vi att du försökt att dra i alla trådar då är det lättare för oss att hjälpa till", uttryckte respondenten.

4.2.2 Gedigen affärsplan

För att bli stark på marknaden och kunna uppnå tillväxt är en tydlig vision och företagets affärsplan som visar framtidsutveckling viktigt att ha för att locka in extern finansiering i starten eller tillväxtfasen. Samtliga respondenter betonade att de nystartade företagen måste ha en ordentlig affärsplan, mer exakt sa de: "Affärsplanen måste vara ordentlig som visar att man funderat igenom den på ett bra sätt" ... "den måste ha en tydlig budget som går ihop och som baseras på något". Finansiärerna utvärderar också miljön för att kunna få en tydlig bild av hur konkurrenslandskapet ser ut och hur de kan påverka investerarnas beslut för finansiering. En respondent från bank B menade på att det är svårt att kunna utvärdera ett nystartat företag eftersom de inte funnits tillräckligt länge för att kunna utvärdera ekonomin. Detta är direkt kopplat till affärsplanen och varför investerarna många gånger bara tittar på affärsidén för att göra avgörandet om de ska investera eller inte. Detta kan vara en anledning, åtminstone enligt en av investerarna från bank A, till att de inte alltid finansierar, "Vi vill i regel ha historik som underlag för att kunna utfärda krediter, annars hänvisar vi vidare".

För att få finansiering från banker krävs förberedelser för att presentera och lägga upp sin idé. Detta ger också entreprenören ett försprång eftersom det blir en bearbetning och ett skapande av affärsplanen. All extra kunskap är viktig och nödvändig vid presentationen av sin affärsplan. En respondent från bank B förklarade: "Vad gäller nystartade företag är det extra viktigt med en ordentlig affärsplan som är baserad på något och där budgeten går ihop". En annan respondent från samma bank höll delvis med och sa: "Erfarenheten hos entreprenören och en väl uttänkt affärsplan som visar på medvetenhet, öppenhet och att man vet vilka risker man tar är grundläggande". Två andra respondenter från bank A resonerade delvis på ett annorlunda sätt då de inte la så mycket vikt vid erfarenhet eller företagsfas utan helt på presentationen av idén "Jag vill låna ut till företag och företagare som jag anser vara bra, sen om de är nystartade eller inte har ingen betydelse" ... "Vare sig det är nytt eller gammalt spelar det ingen roll så länge det är en bra ägare bakom bolaget och företaget har en bra affärsidé". En annan respondent sa tydligt och klart: "Jag vill ge lån till de som är bra, helt enkelt".

Vidare höll dock alla respondenter med varandra om att det i de flesta fall kan underlätta om företaget inte är helt nystartat, mer exakt sa en respondent från bank B: "Jo, det är oftast mycket lättare att ge ett lån till redan etablerade företag då vi har historia". Dock är det i många fall till finansiären själv att ta ett beslut grundat på underlagen de har om företaget. En respondent från bank A uttryckte: "Det är jag själv som sätter gränsen".

4.2.3 Långsiktiga relationer

I de svenska storbankerna diskuterade respondenterna att om tidsramen för en investering är kortsiktig bör och kommer troligtvis de åtgärder som vidtas av investerarna att vara mer intensiva i ett tidigt skede. Långsiktiga relationer tillsammans med kunder är viktigt för samtliga finansiärer, en respondent från bank B uttryckte: "Banken vill helst ha en långsiktig partner och vara med hela vägen" en annan från bank A sa: "Vi vill långsiktigt kunna hjälpa våra kunder fram" och detta stärks av en tredje respondent från samma bank som sa: "Vi ser långsiktiga relationer med kunderna som meriterande, alltså bra och positivt för oss". Varför långsiktiga relationer är av högsta väsentlighet menar samtliga har med kunderna att göra

eftersom det är dessa som utgör banken. Utan kunder, inga banker. Det går heller inte att misstas på att bankernas utbud av krediter är det som är mest lönsamt för bankerna med tanke på räntan.

Nya företag finansieras ofta av eget kapital i starten men för att långsiktigt kunna växa är de flesta beroende av extern finansiering. Många nystartade företag ansöker om lån i ett för tidigt skede, en respondent från storbank A sa: "Det är ganska lätt att skicka in en låneansökan, så ganska många skickar bara in och sen går de inte vidare i processen ". En annan respondent från bank B sa: "Generellt har många dålig kunskap om vad man får låna till och inte får låna till". När banken inte kan hjälpa företagarna med lån direkt brukar de erbjuda rådgivning, en respondent från bank B fortsatte: "Man kanske har kommit för kort i livscykeln eller bara har en affärsidé, då ringer vi och har rådgivning kring hur de kan gå till väga istället", en annan respondent från den andra banken höll med och sa: "För mig är det självklart med rådgivning". I stället för direkt finansiering kan banken fungera som en mellanhand mellan start och andra finansiärer vilket innebär att bankens nätverk kan ha en roll där man fungerar som ett samhälle och utbyter idéer, möjligheter och ger råd. Samtliga som intervjuats är överens om att de vill vara med företaget från en tidig start även om det inte går att erbjuda lån direkt. Storbankerna ser möjligheten att eventuellt kunna erbjuda det senare i relationen. Genom detta skapas långsiktiga relationer som föredras. En respondent från bank B uttryckte: "Långsiktighet är jätteviktigt, om vi inte kan hjälpa till idag vet vi att företaget är på gång och kan eventuellt hjälpa till i framtiden".

Det framgick även vikten av att fånga upp och komma i kontakt med de nystartade företagen. "Även om vi inte kan bevilja ett lån det första vi gör för det nya företaget, är det betydelsefullt eftersom det bjuder in till en dialog". Många gånger vet inte entreprenörerna vart de ska vända sig och då blir banken det självklara valet för att få stöttning. "Därför tycker jag det viktigt att snappa upp dem, och föra en dialog med dem även om vi inte kan hjälpa dem nu. Istället säger vi gör såhär och så hörs vi om sex månader för att se hur ni ligger till då", sa en respondent från bank A vid frågan hur banken värdesätter långsiktiga relationer.

5. Analys

Syftet med detta kapitel är att med hjälp av samlad information analysera svaren vi fått med utgångspunkt i studiens forskningsfråga som har väglett oss genom hela uppsatsen samt att ta upp och diskutera studiens syfte. Vi kommer i detalj att gå igenom och förklara teoretiska, praktiska och samhällsrelaterade bidrag.

Finansieringsmöjligheter för ett nystartat företag är beroende av flertalet involverade faktorer och variabler. Att starta ett företag kräver många gånger någon form av egen investering i början, men för att driva ett företag och uppnå tillväxt kan det vara avgörande för entreprenören att anträffa olika ekonomiska källor. Anledningen till att det finns krav på egen investering, har främst att göra med fördelning av risk för storbankerna. Storbankerna vill minimera riskerna så mycket som möjligt, och genom begäran att kapital kommer från olika håll kan detta uppnås. Utöver den centrala punkten som både Bower (2009) och Garmer & Kyllenius (2004) bekräftar

angående storbankernas strävan att minimera riskerna, visar egna investeringar i sitt bolag enligt insalmad empirisk data på vilja och tillförlitlighet. Något som kan bli avgörande vid ett slutskede när en kredit ska beviljas.

5.1 Investeringskriterierna

Varför stöter flertalet nystartade företag och tillväxtföretag på problem när de ansöker om banklån? Det första sakförhållandet som identifierats i studien är investeringskriterierna och vad finansiären baserar sina beslut på. Som tydliggjorts tidigare av Garmer & Kyllenius (2014) finns det begränsade antal lån tillgängliga för nystartade företag och tillväxtföretag som oftast är mindre lån. Enligt storbankerna innebär hanteringen av stora lån fler överväganden. När finansiärerna tar beslut om finansiering för nystartade företag och tillväxtföretag gör avdelningen som hanterar banklån en bedömning av företagets förmåga att återbetala lånet med en riskanalys av budgeten och affärsidén. Ett arbetssätt som även bekräftar den teknologiska utlåningen som Boot (2002) beskrivit. Vidare studeras företagets historik samt samtliga finansiella uppgifter för att ha möjlighet att styrka återbetalningsförmågan. Nystartade företag utan denna typ av historik, som är mindre än ett år gammalt och ännu inte avslutat första årsbokslutet, har svårt att bevisa sin återbetalningsförmåga till banken, vilket många gånger komplicerar beviljandet av låneansökan. Detta kan analyseras utifrån Goldsteins (2021) olika finansieringsfaser och implementeras på "sådd-fasen" eller "uppstartsfasen" där företaget är nystartat och ska sälja in verksamhetens affärsidé till finansiären för att kunna göra nödvändig forskning på marknaden eller implementera produkter. Enligt vår studie är det svårare att få finansiering i dessa stadier än i "expansionsfasen" men också framför allt i "tillväxtfasen" där en ökning av både produktion och försäljning sker.

Vidare när det gäller finansiering från de svenska storbankerna var kategorin som inkluderar entreprenören och dennes passion utan tvekan ett av de viktigaste kriterierna, vilket bekräftar Clarke's m.fl. (2019) tidigare forskning om passion hos entreprenörer. Eftersom respondenterna var från två svenska storbanker skilde de rationella finansieringskriterierna inte så mycket åt, då de båda bland annat studerar ett företags kreditvärdighet och återbetalningsförmåga. En majoritet av alla respondenter betonade entreprenörens förmåga att driva verksamheten samt att det måste finnas en fungerande relation mellan entreprenören och finansiären. Detta bekräftar den relationella utlåningen som Boot (2002) definierar som central. Det innebär i sin tur också att March (1986, 1997) resonemang angående balansen av både relationell och teknologisk utlåning är viktig. Det är svårt att endast förhålla sig till en av dem, eftersom de ofta går hand i hand vilket också förtydligats under intervjuerna. Respondenterna bekräftade Schumpeters (1934) definition av vad en entreprenör är och vilka egenskaper som definierar honom eller henne, vilket är något som finansiärerna utvärderar noggrant innan de går in i en investering. Entreprenören ska vara riskmedveten och ha en kreativ sida samt kunna se marknadsmöjligheter och ta tillvara den tekniska innovationen. I enighet med den empiriska data som samlats in kan det konstateras att banken vill undvika risker i entreprenörens projekt och därför anses det bättre om ägaren tar en så stor del av risken som möjligt. Det är större chans att entreprenören blir beviljad ett lån till sitt nystartade företag desto mer personliga besparingar denne har och när det gäller återbetalningsförmågan är kassaflödet och värdet på

företagets tillgångar viktigt. Storbankerna vi intervjuade definierar "borgen" som avgörande många gånger: entreprenören behöver ha säkerheter och personliga garantier om banken ska bevilja ett lån. Personliga garantier visar att entreprenören tror på sin affärsidé och är villig att ta en personlig risk. Detta är intressant att analysera vidare då staten får en central roll i risktagandet där banken har fullt stöd. Staten skulle i sammanhang där nystartade företag och tillväxtföretag söker finansiering kunna se till att de statliga finansieringsinsatserna går till små och växande bolag för att öka finansieringen i sådd-fasen. För att främja den ekonomiska tillväxten och de entreprenörer som är tillväxtorienterade i nystartade företag, borde finansiering ske i samband med privata finansiärer för att kunna nyttja deras kompetens och underlätta för tillväxt. När detta sker i ett tidigt skede såsom i sådd-fasen, kan man utnyttja att informationsasymmetrierna är som störst. Fokus i denna studie är just bankernas finansieringskrav för nystartade företag och tillväxtföretag men då Sverige är ett land som har höga företags- och arbetsskatter är det viktigt att ge goda förutsättningar för att starta företag och detta kan delvis göras genom att staten sänker risk- och avkastningskrav för att lindra marknadsmisslyckanden.

Utöver entreprenören är affärsplanen något finansiärerna inkluderar och ser som ytterligare ett betydelsefullt kriterium i bedömningen av en låneansökan från nystartade företag och tillväxtföretag. Alla respondenter i denna studie var överens om att det är viktigt för dem att företaget ska ha tillväxtpotential och en tydlig affärsmodell då kapitalbehovet ofta används för att expandera till nya marknader eller för utvecklandet av nya produkter. Huvudsyftet med att skriva en affärsplan är att skapa en guide som det nystartade företaget kan använda nu och i framtiden, vilket hjälper storbankerna att förstå affärsidén. Detta resonemang gör att vi kan utesluta Bower's (2009) konstaterande att affärsplaner är överflödigt och irrelevant. Kanske att det är irrelevant för andra investerare och finansiärer, men enligt respondenterna från svenska storbanker är det högst väsentligt. Det är viktigt att hela tiden kunna förse finansiärerna med en ekonomiskt uppdaterad affärsplan, speciellt i syfte för att bibehålla en långsiktig relation som föredras. Ju mer betänketid idéerna behöver desto större sannolikhet finns för att hitta fel i dem, därför hävdar storbankerna att affärsplanen ska vara ny och kreativ samt i enlighet med branschen man verkar inom. När det gäller långt fram i tiden är affärsplanen ganska oklar då resultaten för ett nystartat företag också är det. Från finansieringsprocessen är det grundläggande att förstå det nystartade företags urvalskriterier och enligt respondenterna i denna studie är en väl förberedd affärsplan ett centralt verktyg när man närmar sig en finansiering. Den hjälper företagare att hitta svar till många frågor som kan hjälpa dem undvika problematiska situationer vilket även ger minskad risk för storbankerna.

Det finns vidare en juridisk förklaring till varför banker är restriktiva när de lånar ut till nystartade företag. Svenska bank- och finanslagen (SFS nr 2004:297) förklarar att innan ett kreditinstitut beviljar ett lån ska de göra en bedömning av risken för de företag som följer, samt att institutet endast får bevilja lånet om det finns goda skäl att anta att åtagandet kommer att uppfyllas. För att se till att det finns "goda skäl" begär banken in den dokumentation som finns och skapar sig tillräckligt mycket kunskap om den lånesökande. Något som samtliga respondenter bekräftade som nödvändigt i ansökningsprocessen. Dessa goda skäl baseras till högsta grad på återbetalningsförmågan enligt respondenterna från bankerna, dock finns det inte

helt tydliga och identiska riktlinjer som samtliga finansiärer använder sig av. Underförstått skulle vi kunna tolka storbankernas riktlinjer vad gäller krav på återbetalningsförmåga utifrån Finansinspektionens (2019) kapitalkrav för att kunna hantera förluster som kan resultera i samhällsliga kriser. Skulle inte återbetalningsförmågan vara central, skulle vi kunna spekulera kring stora förluster för företag, banker såväl som samhället i sig. Detta gör att respondenterna i många fall resonerar olika kring skälen som grundar beslutet och därför kan det vara avgörande för företaget att hamna hos den finansiären som tror på din affärsidé, med antagandet att de andra kriterierna är enligt finansiärens önskemål.

5.2 Kommunikation och nätverkande

Det andra sakförhållandet som identifierats i studien är kommunikation och nätverkande och varför det är viktigt att både entreprenören och finansiären kommunicerar med varandra och andra aktörer. Genomgående under intervjuerna betonade samtliga respondenter värdet av att ha en bra dialog med den ansvariga samt att det ska finnas personkemi mellan rådgivare och entreprenör. Detta skulle kunna tolkas både från Clarke m.fl. (2019) samt Chen m.fl. (2009) när de resonerar om kroppsspråk, ordval och passion. Dessa parametrar kan vara grundläggande för att skapa en bra dialog mellan rådgivare och entreprenör, vilket i sin tur kan ge indikation på personkemi. Utmaningen var dock att få ett konkret svar från respondenterna då majoriteten uttryckte att entreprenören bör vara "en bra person". Innebörden av att vara en bra person omfattas av olika personlighetsdrag och attribut för olika rådgivare, vilket gjorde det svårt att dra en slutsats kring vilka attribut som är de mest eftertraktade och rätta. Även om respondenterna bekräftade att beviljande av lån sker baserat på historiska siffror, tidigare resultat, hur privatekonomi sköts, kreditvärdighet samt möjligheten till att ta säkerheter, väger personen i fråga minst lika tungt för att ta ett beslut. Heracleous (1994) förklarade finansiella institutioner som rationella i sitt beslutsfattande, vilket på sätt och vis bekräftar de förutfattade meningar vi haft om bankers beslutsfattande. Dock visar den insamlade empiriska datan snarare att rationaliteten fått en parallell parameter, det vill säga den mänskliga faktorn, som måste tas i beaktning. Vi förvånades över det fokus storbankerna faktiskt lägger på att endast bevilja lån till hållbara företag som anses bra och som har en pålitlig och transparent grundare. Detta gör att den tidigare forskning som gjorts av Huang (2018) samt Hensman & Sadler-Smith (2011) att beslut baserat på både rationalitet och intuition är av högsta väsentlighet.

Vidare kan ett annat sätt att se på entreprenörens betydelse vara genom digitaliseringen eftersom beviljandet till viss grad är automatiserat. Detta arbetssätt bekräftas i Huang's (2018) system 1 och system 2. Digitaliseringen ger utrymme för att låta system 2, det vill säga den analytiska tolkningen, ske i första hand eftersom den första informationen som når handläggaren är det som kommit in via ansökan. Även detta styrks under intervjuerna när ansvariga på området betonar att det är analytiskt idag att hantera låneansökningar. I nästa steg, när handläggaren kontaktar entreprenören eller den ansvariga bakom låneansökan, då träder istället system 1 in. I samtalet eller i mötet får handläggaren en känsla för personen som i sin tur bjuder in till en långsiktig relation. Å andra sidan visar tidigare studier som gjorts på att beslutsfattande baserat på intuition innebär stora risker. Riskerna med att ta beslut baserat på den känsla som handläggaren får vid ett första möte, det Huang (2018) benämner system 1, i

samband med en beviljad kredit framkommer inte i denna studie. I stället visar intuition och egna preferenser på humanitet och ett viktigt sätt att bygga långsiktiga relationer på till sina kunder. Mötet mellan företagsrådgivare och kund blir då i högsta grad väsentligt för att skapa en relation, vilket storbankerna idag jobbar målmedvetet med. Vad som kan ifrågasättas är Clarke's (2019) resonemang om värdet av kroppsspråk, ansiktsuttryck och jargong. Även om det kan tolkas som att det är en underliggande variabel som analyseras av handläggaren vid kontakten med entreprenören, framgår det inte av respondenterna att det är viktigt för ett beslutsfattande. Dock är det ett faktum att personen som kommer in i rummet eller som finns på andra sidan skärmen eller luren, skapar en känsla hos rådgivaren som visas i resultatet i en låneprocess, vare sig om det är på grund av passion och drivkraft enligt Chen m.fl. (2009) eller kroppsspråk som är tilltalande enligt Clarke m.fl. (2019).

Vår uppfattning är att storbankernas relation till entreprenören utvecklas från ett väldigt tidigt skede eftersom båda parter måste lita på varandra. Storbankerna lägger mycket fokus på att utveckla relationer och när dialogen inte är direkt och öppen och problem uppstår kan det innebära informationsasymmetri. Respondenterna på bankerna betonar vikten av långsiktiga relationer genom kontinuerlig kommunikation med företagen och är överens om att brist på kommunikation ofta sker. Detta bekräftar även den relationella utlåningen som Boot (2002) förklarar i sin teori om hur beslutsfattande görs vid utlåning. När banken och företagaren inte förstår varandra och kommunikationen blir bristfällig, leder detta ofta till ett uppbrott i relationen. Detta kan i sin tur kopplas till föregående del där en hållbar relation och entreprenörens förmåga väger tungt. Nätverket som finansiären på banken och företaget skapar är ovärderligt då det kan hjälpa företaget uppnå tillväxt. Finansieringen kan leda till nya marknadsmöjligheter och ökad förmåga att agera proaktivt i en förändrad marknad. Vi tolkar detta som nära kopplat till den teknologiska utvecklingen och digitaliseringen av e-handel inom företaget som respondenterna betonat som fördelaktigt. Detta är särskilt fördelaktigt när man verkar inom en marknad som är ny, vid nystart, eller vid expansion och tillväxt. Detta går också hand i hand med vad en finansiär sa om att finansiera en viss procent för att öppna upp möjligheten för andra att investera i företaget. Det gör att det nystartade företaget kan byta kunskap och erfarenheter för att utvecklas som leder till nya möjligheter.

5.3 E-handel

Det tredje sakförhållandet som identifierats i studien är att flertalet små företag inte arbetar effektivt med e-handel som kan utgöra en tillgång för att få finansiella medel och uppnå snabbare tillväxt inom ett nystartat företag. Många av intervjuerna visade att banklån inte är lika vanligt vid finansieringen av helt nystartade företag än redan etablerade företag eller företag som befinner sig i en tillväxtfas. Vi valde därför att titta närmare på vilka erfarenheter eller egenskaper som de nystartade företagen och tillväxtföretagen har haft när de ansöker om banklån. E-handel visade sig vara en faktor som kunde ge företaget bättre förutsättningar för långsiktig finansiering, framför allt enligt bank B. Detta bekräftar tidigare forskning som gjorts av Taher (2021) som poängterat fördelarna och möjligheten till ekonomisk lönsamhet genom elektronisk handel. Det är dock svårt att motsätta det riskbaserade perspektivet Cao m.fl (2021) lyfter, då intervjupersonerna inte specificerade ett förhållningssätt till e-handel baserat på risk.

Respondenterna, främst de från bank B, resonerade istället att e-handel är bra i kommunikativt syfte, både internt och externt, samt att man som bank vill se e-handel som en del av verksamheten för att kunna bygga en långsiktig relation till banken samt kunderna.

Från denna studie fann vi att drivkraften för e-handel som en viktig faktor i finansieringen fanns hos vissa respondenter men inte hos andra, dock var det alltid en positiv inställning till e-handel och något som anses vara meriterande för alla respondenter på båda banker. E-handeln beskrivs enligt den empiriska datan som en möjlig bidragande faktor för ökning av den interna effektiviteten samt att det kan ge en snabbare takt av informationsutbyte. Då många av respondenterna på storbankerna vill ha en tydlig affärsplan och gärna siffror som stödjer den, har denna studie visat att e-handel kan påskynda processen för beviljade av externa finansiella medel i de fallen där e-handel snabbare kan ge användbar information för företag och effektiviserar processen. De nystartade företagen kan med detta ökade informationsutbyte täcka större kundområden redan vid start och samtidigt locka nya kunder genom att information om produkten eller tjänsten de erbjuder ökat som vidare kan leda till att kunder är mer villiga att lägga beställning. Det ökade informationsutbytet mellan kund och företag är vidare intressant att diskutera om det utvecklas mellan andra parter och företaget. Pecking order-teorin som Garmer & Kyllenius (2004) tidigare beskrivit antyder att företag föredrar att låna pengar. Idag finns det fler källor för kapital tillgängligt dels genom digitaliseringen och företag kan ha möjlighet att vända sig till alternativa kapitalkällor enkelt via alternativa digitala tjänster. Dessa kapitalkällor kan betraktas som mer populära för vissa entreprenörer vilket vidare kan ge konsekvenser för pecking order-teorin då alternativa kapitalkostnader kan vara lägre än vad de är inom bankfinansiering.

Denna studie belyser aspekten att många finansiärer tittar på entreprenörens förmåga att driva igenom sin affärsplan och tittar även på hur företag når ut till sina kunder. Idag kan man hitta kunder på ett nytt sätt som också gör det möjligt att minska kostnader och det är en faktor banken tar i beaktning vid övervägandet om lån av finansiella medel. Möjligheter att kunna hitta nya kunder belyste några av respondenterna som en viktig del av affärsplanen då det är väsentligt för att uppnå tillväxt inom det nystartade företaget. Med detta i enighet med Chen m.fl. (2009) kan antagandet att införa e-handelsstrategier vara beroende av entreprenörens drivkraft. Dennes vision och idéer kan realiseras på kortare tid med hjälp av e-handel då de kan dra nytta av mer flexibilitet än de större företagen. Med detta kan företaget också bli mer konkurrenskraftiga mot andra mindre företag som inte anpassat e-handel i sin affärsplan. Stockdale & Standing (2004) konstaterar att e-handel är detsamma som de grundläggande principerna för marknadsföring men enligt vår studie kan det bero på bransch och var i adoptionsstegen man befinner sig samt vem som ska investera och finansiera företaget. En del respondenter såg e-handel som högst väsentligt och en del fäste inte så stor vikt vid frågan. Detta går hand i hand med entreprenören och den affärsplan som presenteras för investerarna.

Något som är värt att ta i beaktning i denna analys är den rådande pandemin Covid-19 som påverkat storbanker såväl som entreprenörer. Utöver att digitalisering påskyndats i form av digitaliserade processer, så förespråkar också storbankerna digitala möten med sina kunder

med anledning av pandemin. Digitaliseringen ger banker så väl som företag möjligheten att på ett smidigt sätt behålla kontakten till omvärlden utan att fysiska möten och lokaler blir ett måste. I denna analys framgår också vikten av e-handel eftersom det ger företag möjligheten att expandera och nå nya marknader på både kortare tid och utan att fysiskt behöva förflytta sig över jorden. Det framgår också under intervjuerna att e-handel växt betydligt det senaste året. Några av respondenterna menar på att e-handel i många fall kan bli ett krav för finansiering när det finns tydliga begränsningar för att nå kunderna på traditionellt sätt. Trots ett tufft år för många företag på grund av den rådande pandemin, har e-handeln bidragit till tillväxt för många verksamheter. Genom att bli mer digitaliserad och som entreprenör anpassa sitt företag efter marknaden, kan det främja den ekonomiska tillväxten och fler kan välja att finansiera bolaget.

6. Slutsatser

Med utgångspunkt i forskningsfrågan kommer vi i detta kapitel att ge allmänna slutsatser. Sist kommer vi att beskriva begränsningarna i studien och ta upp förslag på framtida forskningsalternativ som kan ge givande resultat.

6.1 Allmän slutsats

Att skapa tillväxt sker främst genom innovation och för att innovativa idéer ska komma till är finansiering grundläggande. Entreprenörer som har nya affärsidéer att förverkliga behöver nödvändigtvis inte vara en person med tillräckligt kapital som tillåter självfinansiering. Risktagandet är också viktigt att ta i beaktning både för banken som för entreprenören. När entreprenören använder personliga tillgångar och säkerheter för att starta sin verksamhet ökar den personliga ekonomiska risken, vilket gör det extra viktigt med tillgång till extern finansiering i realiserandet av en ny affärsidé.

Ser vi till den första forskningsfrågan kan slutsatsen dras att privata besparingar är en av, om inte den viktigaste finansieringskällan för att starta eget företag och få extern bankfinansiering. Detta eftersom privata besparingar visar på ett sunt förhållningssätt till sin ekonomi, vilket storbankerna menar på kommer spegla sig i företaget i ett senare skede då nästintill all ekonomisk risk är född hos entreprenören. Betydelsefullt är också återbetalningsförmågan, eftersom storbankerna vill säkra att de får tillbaka utlånat kapital. Genom att ta personlig borgen samt företagsinteckningar och säkerheter, ökar banken kapaciteten att få pengarna återbetalda med ränta. Vad som också anses vara en grundläggande faktor för att få finansiering är följsamheten till de förändringar som sker i samhället och världen. Även om det inte anses vara ett krav för båda storbankerna, förespråkar respondenterna att företag som söker finansiering har en uppfattning om de trender som finns. Ytterligare en grundläggande faktor är upprättandet av affärsplan och att denna är uppdaterad, omfattar framtidsvisioner och är tydlig.

Vidare är slutsatsen till den andra forskningsfrågan att entreprenören är högst väsentlig för ett beslutsfattande. Materialet som samlats in har visat att det i stor grad hänger på entreprenören och dennes förmåga att se till att företaget har tillväxtpotential och drivs med lönsamhet. Vad gäller e-handel ser de svenska storbankerna det som en fördel med en entreprenör som har

kunskap kring området. Många av respondenterna resonerar att e-handel kan leda till högre effektivitet och att företaget snabbare kan uppnå tillväxt genom att täcka större kundområden och marknader, vilket kan vara fördelaktigt för företaget när de ansöker om finansiering. Detta grundar sig mycket i affärsplanen och entreprenörens roll. När entreprenören får extern finansiering från banker framstår ett dubbelt förtroendeproblem där entreprenören måste vara säker på att idén kommer att fungera samtidigt som banken måste vara säker på att de investerade pengarna betalas tillbaka, vilket är en nackdel med ett nystartat företag då säkerheter som dessa ofta saknas. Ett resultat är därmed att bankfinansiering i många fall inte är ett finansieringsalternativ för helt nystartade företag där entreprenören inte har tillräckligt med personlig förmögenhet. Dock kan en långsiktig relation med rådgivning tillsammans med banken och finansiären resultera i finansiell stöttning vid ett senare tillfälle. Detta kan vidare betyda att det är svårare att få kapital om banken inte tycker att man har en tillräckligt bra idé eller om finansiären inte ser tillräckligt med potential hos entreprenören ens i det långa loppet. Baserat på detta kan resultat innebära mindre investeringar på kapitalmarknaden, då bankfinansieringen även kan påverka andra investerare som vidare kan leda till en lägre ekonomisk tillväxt.

Sammanfattningsvis är de faktorer som bankernas kreditavdelning för företag gemensamt främst bedömer är: företagets ägare och ledningsgrupp, företagets återbetalningsförmåga och rimligheten i budgeten samt risken med affärsidén och marknaden. Detta bekräftar March (1986, 1997) forskning att storbanker idag har ett arbetssätt som omfattar både relationell och teknologisk utlåning.

6.2 Praktiska rekommendationer

Undersökningen som gjorts i denna avhandling, med syfte att ta reda på om vissa faktorer hos nystartade företag har en inverkan på investerarnas beslut, har gett intressanta resultat som vi kan använda för att föreslå praktiska rekommendationer. Resultatet i vår kvalitativa studie visar alltså att investerarnas tolkning av entreprenören bakom företaget är en av de viktigaste faktorerna vid avgörandet om finansiell stöttning hos nystartade företag i samverkan med att det finns personliga besparingar för att säkra upp återbetalningsförmågan. Därför rekommenderar vi nystartade företag att fokusera på transparensen hos entreprenören under mötet med banken och att vara väl medveten om sina brister så att man kan ersätta dessa med kompetens hos andra medarbetare för att tillgodose det finansiärerna efterfrågar.

Genom att vara medveten om trender i samhället såsom digitalisering och att bedriva e-handel i sitt nystartade företag eller tillväxtföretag, har vi sett att investeringsviljan ökar hos speciellt en av storbankerna. Kapitalet som företaget behöver ger ökad chans för överlevnad som i sin tur kan ge samhälleliga konsekvenser då en ökad överlevnadsförmåga hos de svenska nystartade företagen och tillväxtföretagen som påverkar ekonomin stort. Detta kan ge konsekvenser för pecking order-teorin som Garmer & Kyllenius (2004) beskriver i den mening att preferenser för eget kapital ökar. I denna studie anser vi inte att pecking order-teorin är den optimala modellen för nystartade och mindre företag som vill uppnå tillväxt i den meningen att skuld är det näst mest föredragna finansieringsalternativet i modellen. Vi har även med stöd

från de banker som undersökts konstaterat att det ofta kan uppkomma informationsasymmetri mellan banken och entreprenören för det nystartade företaget och detta är en faktor som pecking order-teorin inte tar hänsyn till då den beskriver alla företags interna medel före externa.

6.3 Begränsningar och framtida forskning

De rådande begränsningarna i denna studie är relaterade till provtagningsproblem då vi hade en ambition att få empiriska data både från olika svenska storbanker samt från nystartade företag. Vi lyckades inte intervjua något nystartat företag och har därför enbart skrivit utifrån storbankernas perspektiv. I ett optimalt scenario skulle vi ha tillgång till minst två nystartade företag vilket hade förbättrat möjligheten för informationsmättnad. En framtida studie hade kunnat få med båda sidor och uppnått en mer omfattande informationsmättnad utifrån bådas perspektiv.

Vidare bör en framtida studie även inkludera alternativa kapitalkällor eftersom vi i denna rapport endast fokuserat på bankfinansiering. Att ha med andra kapitalkällor hade kunnat ge ytterligare information för entreprenörer som söker finansiering när inte banklån är rätt alternativ. Alternativa kapitalkällor, som idag kan ses som mer populära, kan ge konsekvenser för pecking order-teorin då vissa kapitalkostnader kan vara lägre än vad de är inom bankfinansiering. En framtida studie som undersöker pecking order-teorin för svenska nystartade företag kan titta mer noggrant på dimensionen “annat” i figur 1 avseende finansieringskällor (Söderblom & Samuelsson, 2014).

Det finns en positiv inställning till framtida forskning för att ytterligare studera den enskilde entreprenören bakom bolaget. I en värld där digitalisering och tekniska lösningar blir alltmer centralt, tror vi att det är av största vikt att fokusera på relationsbyggande samt forskning kring vilka attraktiva attribut hos entreprenören som är betydelsefulla för framgångsrika bolag. Det vill säga vad som faller under rubriken att vara en så kallad bra person som har kapacitet att driva och utveckla ett företag.

7. Referenslista

- Almega, (2015). *Entreprenörskap- biten som saknas i det svenska pusslet*. Hämtad 2021-05-20 från <https://www.almega.se/app/uploads/imported/NP-Entreprenorskap-maj-2015-A.pdf>
- Boot, A.W.A. (2000), “*Relationship Banking: what do we know?*”, *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 9 No. 1, pp. 7-25.
- Bower, B. (2009). *Investors Pay Business Plan Little Heed, Study Finds*. Hämtad 2021-05-21 från: <https://www.nytimes.com/2009/05/14/business/smallbusiness/14hunt.html?dbk>
- Bryman, A. & Bell, E. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Stockholm: Liber AB
- Cao, Y., Shao, Y., & Zhang, H. (2021). *Study on early warning of E-commerce enterprise financial risk based on deep learning algorithm*. *Electronic Commerce Research*.
- Chen, X-P., Yao, X., & Kotha, S., (2009). *Entrepreneur passion and the preparedness in business plan presentations: A persuasion analysis of venture capitalists' funding decisions*. *Academy of Management Journal*, 52(1): 199–214.
- Chong, S. (2008). *Success in electronic commerce Implementation, A cross country study of small and medium-sized enterprises*. *Journal of enterprise Information Management*. No. 5.
- Clarke, J.S., Cornelissen, J.P., & Healey, M.P., (2019). *Actions speak louder than words: How figurative language and gesturing in entrepreneurial pitches influences investment judgments*. *Academy of Management Journal*, 62(2): 335-360.
- Drigă, I., & Dura, C. (2014). *The Financial Sector and The Role of Banks in Economic Development*. Hämtad 2021-04-18 från: <https://www.upet.ro/simpro/2014/proceedings/09%20-%20ECONOMICS%20AND%20PUBLIC%20ADMINISTRATION/9.2.pdf>
- European Commission (2017). *Tillgång till finansiering för små och medelstora företag*. U:s planeringstermin – faktablad
- Ferreira, N.M., (2020). *What is Entrepreneurship? Entrepreneur definition and meaning*. Hämtad 2021-05-28 från: <https://www.oberlo.com/blog/what-is-entrepreneurship>
- Finansinspektionen, (2019). *Kapitalkrav för svenska banker*. Hämtad 2021-05-21 från <https://www.fi.se/sv/bank/kapitalkrav-for-svenska-banker/>
- Företagarna, (2021). *Finansiering för återstart. Företagarnas finansieringsrapport 2021*. Hämtad 2021-05-07 från <https://www.foretagarna.se/contentassets/d73497d3308b4648bf3acf3a8943c8c5/finansiering-aterstart-220321.pdf>
- Garmer, F., & Kyllenius, M. (2004). *Finansiering för små och nystartade företag*. Malmö Liber AB.

Gigerenzer, G. (2007). *Gut feelings: The intelligence of the unconscious*. New York, NY: Penguin.

Goldstein, M. (2021). *The five stages of VC funding explained*. Hämtad 2021-04-10 från <https://www.coxblue.com/vc-funding-stages-explained/>

Hensman, A. & Sadler-Smith, E. (2011), "Intuitive decision making in banking and finance", *European Management Journal*, Vol. 29 No. 1, pp. 51-66.

Gupta, A. (2014). *E-commerce: Role of e-commerce in today's business*. CCAS Jains Girls College, India.

Heracleous, L.T. (1994), "Rational Decision Making: Myth or Reality?", *Management Development Review*, Vol. 7 No. 4, pp. 16-23. <https://doi.org/10.1108/09622519410771628>

Hofstrand, D. (2013). *Financing stages for start-up businesses*. Hämtad 2021-04-08 från <https://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/pdf/c5-91.pdf>

Huang, L. (2018). *The role of investor gut feel in managing complexity and extreme risk*. *Academy of Management Journal*, 61(5): 1821-1847.

Klein, G. (1998). *Sources of power: How people make decisions*. Cambridge, MA: MIT Press.

Lind, R. (2019). *Vidga Vetandet- Teori, metod och argumentation i samhällsvetenskapliga undersökningar*. Studentlitteratur AB, Lund.

Lindholm Dahlstrand, Å. (2019) *Entrepreneurial experimentation: a key function in systems of innovation*, Lund.

Mackernan, D. (2012). *How to... .. write a business plan*. *Caterer & Hotelkeeper*, Vol.202(4709), p.43

March, J.G. (1986), "Bounded rationality, ambiguity and the engineering of choice", in Elster, J. (Ed.), *Rational Choice*, Basil Blackwell Limited, Oxford, pp. 142-70.

March, J.G. (1997), "Understanding how decisions happen in organizations", in Shapira, Z. (Ed.), *Decisions Making*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 9-34.

Nets, (2020). *Svensk e-handel 2020*.

Penrose, E.T., & Pitelis, C. (2009). *The growth of the firm: The legacy of Edith Penrose*.

Statistiska Centralbyrån (2017). *E-handel allt viktigare för svenska företag*.

Schoar, A. (2010). *The divide between subsistence and transformational entrepreneurship*. *Innovation Policy and the Economy*, 10(1): 57-81.

Schumpeter, J.A. (1934) *The theory of economic development*. Cambridge Mass.: Harvard University.

Stockdale, R., & Standing, C. (2004). *Benefits and barriers of electronic marketplace participation*. The Journal of Enterprise Information Management. No. 4.

Söderblom, A., & Samuelsson, M. (2014). *Sources of capital for innovative startup firms: An empirical study of the Swedish situation*. Entreprenörskapsforum.

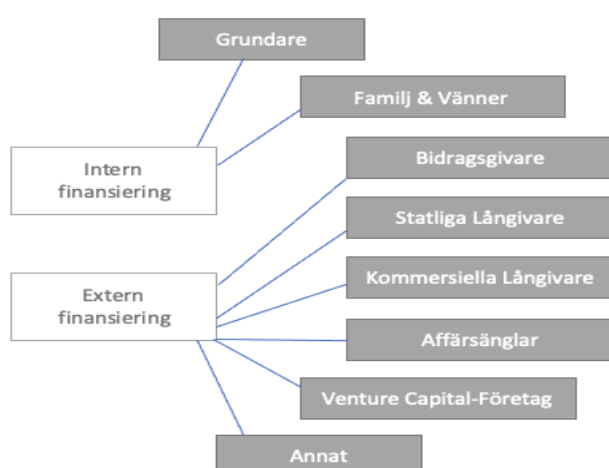
Taher, G. (2021). *E-commerce: Advantages and Limitations*. Human Resource Management Academic Research Society. Vol. 11, No. 1, 2021, Pg. 153-165.

Trönnberg, C. and Hemlin, S. (2012). *Banker's lending decision making: a psychological approach*. Managerial Finance, Vol. 38 No. 11, pp. 1032-1047.
<https://doi.org/10.1108/03074351211266775>

Verksamt. (2020). *Affärsänglar*. Hämtad 2021-06-01 från
<https://www.verksamt.se/starta/finansiera-starten/affarsanglar>

Zwass, V. (2019). *E-commerce*. Hämtad 2021-06-02 från
<https://www.britannica.com/technology/e-commerce>

8. Bilagor



Figur 1. (Egen illustration) Finansieringskällor till nystartade företag. Inspiration hämtad från Söderblom & Samuelsson, 2014.

	Bank A	Bank B
1.	Entreprenören	Entreprenören
2.	Affärsidén	Affärsidén
3.	Säkerheter	Säkerheter
4.		E-handel

Figur 2. (Egen illustration) De två storbankernas främsta granskningsfokus.